



المؤسسة العربية المصرفية (أ.ب.ج.)
ARAB BANKING CORPORATION (A.B.C.)

مؤسسة إقليمية رائدة
ذات شبكة دولية استراتيجية

الاقتصاد والاعمال

Al-Iktissad Wal-Aamal

ARAB BUSINESS MAGAZINE

Issue 257 / Year 23 / May 2001

أيار / مايو 2001 / السنة الثالثة والعشرون / العدد 257

عبد الله بن فيصل:

نمار الإنفتاح السعودي على الإستثمار الأجنبي

الإنتمافضة تهدد أسهم
التكنولوجيا الإسرائيلية

نزاع فورد - كنداري:
حرب "وكالات" جديدة

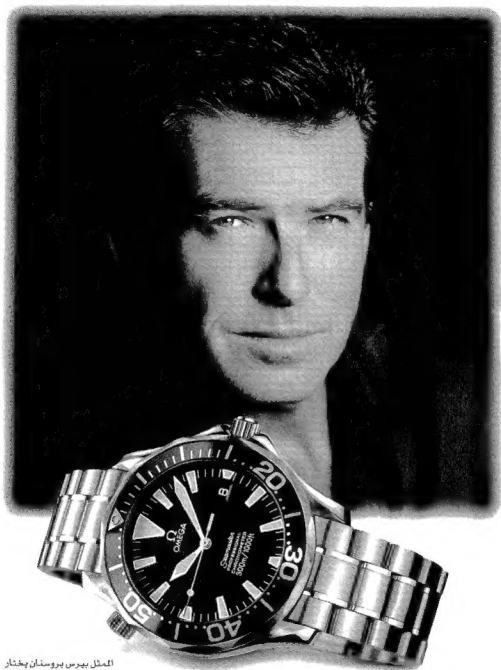
المنفى الإقتصادي العربي في برلين

"كيوتيل": خدمات جديدة
قريباً على الشاشة

عمان: القطاع المصرفي
لا يحتاج للدمج



إختيار بیرس بروسنان



الممثل بیرس بروسنان یختار
سوماسٹر بروفسنیل

Ω
OMEGA

www.omegawatches.com

الغرف العربية و"الاقتصاد والأعمال"

إنه لشرف كبير أن يتاح لنا الاحتفاء بالأخوة العرب المشاركين في اجتماع مجلس الاتحاد العام للغرف التجارة والصناعة والزراعة في البلاد العربية في بيروت. إنه احتفاء بشاشة وأصفاة وبإفراء وأسرة واحدة، هي مجتمع غرف أبناء مجتمع القطاع الخاص العربي ولا يبالغ أن قلت أن "الاقتصاد والأعمال" تكاد تكون جزءاً من الغرف العربية مثلما أن الغرف هي جزء منها ومن سكانها.

والاقتصاد والأعمال" هي ربما أهم مجموعة للإعلام الاقتصادي تأسست كمشروع عربي مشترك وتطورت قاعدة مساهمها مع الوقت لتصل إلى نحو 50 مساهماً باتون جميعهم من القطاع الخاص العربي وقبائنته بما في ذلك بعض أوتخوتنا من أركان الغرف العربية نفسها. وهذه الصلة العضوية بيننا وبين القطاع الخاص أهمية كبيرة لأنها هي التي تفسر درجة الالتزام الذي أظهرته المجلة (التي تحولت في ما بعد إلى مجموعة متكاملة) في دعم قطاع الأعمال والقطاع عنه. هذا في وقت كان القطاع الخاص متهماً ومحتاراً ورجل الأعمال يخاف حتى الإفصاح عن صفته وعمله وسط ضوضاء الألفاظ وللناخ العادي لقيم الثروة والنجاح والتميز الشخصي.

وعندما نذكر "الثروة" فإننا لا نقصد الثراء المادي فقط بل نقصد أيضاً الثراء المعنوي والحضاري أي الإنسان العربي العادي وحقه في العمل والصحة والتعليم والحياة الحرة الكريمة، أي أن "الاقتصاد والأعمال" دعمت الليبرالية الخلاقة ومفاهيم الحرية والشفاة باعتبارها حقاً للجميع وباعتبارها أهم شروط التقدم. وبهذا المعنى فإننا كمؤسسة خاصة ككنا -ولا نزال- أمانة على ثروت الغرف ولقدماً ربما مثلاً حيناً على الدور المتواضع ولكن المهم الذي يمكن للمؤسسة الخاصة أن تلعبه في حياة المجتمعات والأوطان.

لحسن الحظ اجتازنا معاً تلك المرحلة الصعبة أو ربما معظمها وشهدنا سوية تحقيق الكثير من الأهداف التي جاهدنا في سبيلها بكل بوسائله الخاصة، للفرف بوسيلة التنظيم والوعي والوقف والعداء في الحق ونحن بوسيلة نشر المعلومات (والمعلومات هي أمضى سلاح في عصرنا) وتوفير للمدر الحر للقطاع الخاص ليعتبر عن أثره ونفاريه ويعمهم.

ولا بد من الإقرار بأن الغرف العربية وقبائنتها التاريخية خاضت جهاداً صعباً ومهما في محاولتها إيهال صوت الواقعية والمطالبة إلى مسامع المسؤولين في العديد من القطاعات العربية وبالتالي تمثيل للنخ الذي نشأ عن الظلم الكبير الذي لحق بالقطاع الخاص فترة من الزمن وإلى أن إقرارنا الكبير من المجتمعات ونفها وبا لألأف عقوداً إلى الوراء.

لا بد من الإشارة أيضاً إلى أن الغرف العربية استطاعت أن تؤسك التطور الكبير في الاقتصاد وأن تحول نفسها من مجموعات ضيقة هدفها النفاخ عن مصالح أعضائها من تجار وصناعيين ومزارعين إلى مؤسسات على درجة كبيرة من التنظيم وتنوع النشاطات وكسافة والاحتراف، بل إن الغرف أصبحت في حالات كثيرة مصدراً أساسياً للمعلومات والدراسات وخبر سفيرة لبلانها في فقام ككنا لها وعبر مبادرات مثل مؤتمر رجال الأعمال والمستثمرين العرب أو عبر مؤتمراتها ونشاطاتها الكثيرة لعبت دوراً مهماً في ترويج الاستثمار والتجارة بين البلدان العربية كافة. ومن الأذلة البارزة على تطور الغرف العربية ونوعية القبات التي حظيت بها أن يتم اختيار أحد أركان هذه الغرف وهو الصديق الأستاذ عدنان الفصار رئيس غرفة بيروت رئيساً لفرفة التجارة الدولية وقد كانت هذه هي المرة الأولى في تاريخ تلك المؤسسة الدولية التي تتفعل رئاستها إلى عربي.

أيها السادة،

إن أول مؤتمر نظمناه في بيروت بعد الحرب كان في العام 1993. نظمناه معاً وكان الأساس مؤتمرنا السوري الذي أصبح يحمل اسم "مؤتمر الاستثمار وسوق رأس المال العربية" والذي عقدته هذا العام في بيروت وللسنة السابعة على التوالي بين 10 و12 أيار/مايو المقبل إلى بعد حوالي أسبوعين وذلك برعاية دولة أفرانس رفيق الحريري. ونأمل أن يتسنى لكم العودة إلى ربوع بيروت في ذلك التاريخ لتشاركوننا هذا المؤتمر الذي تحول إلى أهم ملتقى سوري للقطاع الخاص والمستثمرين في العالم العربي لا يحضره سوى ما يزيد على 600 مشارك يضمون العديد من رؤساء الحكومات أو نوابهم والوزراء والخصين ومسؤولي ترويج الاستثمار فضلاً عن قادة المؤسسات المصرفية والالية والصناديق العربية وغير ككنا الاستثمار ومجموعات الأعمال والعديد من ممثلي المؤسسات المالية الدولية.

أيها السادة،

إن دور مجموعة الاقتصاد والأعمال في ترويج الاستثمار وبناء الجسور والأواصر بين أهل الاقتصاد والشاري في العالم العربي يتفق باستمرار سواء عبر الطبوعات المتخصصة أم عبر نشاطنا المنزلية قوة وهغابة في تنظيم المؤتمرات والندوات الخاصة، وهذا الدور الإيجابي والبناءة نجعل علاقتنا العضوية بالغرف العربية لنا سبب تخصصنا في صناعة الإعلام والمؤتمرات في أن معاً أصبحنا بمثابة السند القوي الذي نطور معاً هذه الغرفة وهذا ما ظهر بوضوح في الشراكة التي قامت بيننا وبين بعض الغرف العربية في تنظيم مؤتمرات لترويج الاستثمار في بلدانهم وهي سبب ككنا تشكلت بالنجاح والفضل المتنازع.

أخيراً لا يسعنا إلا أن نهنئ الاتحاد بانتخاب أمين عام جديد هو الصديق الدكتور إلياس غطاسون والذي سيستمر في قيادة هذا الاتحاد وانه لقرار حكيم تتويج جهوده في الاتحاد وعلى مدى أربعين عاماً إلى جانب سلفه الأرحام للرحوم الدكتور بربان الذي كان له دور كبير في تطوير ككنا ويكرس قيم الانفتاح والوفاء في الاتحاد.

أشكر الترحيب بضيوفنا الكرام وأهلاً وسهلاً بكم جميعاً.

الشركة العربية للصحافة والنشر والاعلام
ابيكو ش.م.ل.

يصدر عنها مجلة

الاقتصاد والاعمال

رئيس التحرير: رؤوف ابو زكي
المدير المسؤول: اميل خوري

The Arab Press for publishing and Inf. Co.
APPICO S.A.L. Publishes

Al-Iktissad Wal-Aamal
Arab Business Magazine

Editor - in - Chief:
RAOUF ABOU ZAKI

ADDRESS

Lebanon: Beirut, Minkara Center
P.O.Box: 113/6194 Hamra - Beirut 1103 2100
Tel: 740173/4 - 3535778/9
Fax: 00 961 1 354952
Email: iktissad@iktissad.com

SAUDI ARABIA:
P.O.Box: 5157 Riyadh 11422
Tel: 4778624 - Fax: 4784946
Email: aiwaks@nesma.net.sa

U.A.E:
P.O.Box: 55034 Dubai
Tel: (971-4) 2941441
Fax: (971-4) 2941035
Email: aiwa@emirates.net.ae.

FRANCE:
22 Rue La Boetie 75008 Paris
Tel: (33-1) 42 66 92 71
Fax: (33-1) 42 66 92 75

سعر العدد

- لبنان 6000 ل.ل. • سوريا 50 ل.س. • الأردن 3 دينار
- العراق 4 دينار • السعودية 25 ريال • الكويت 2 دينار
- البحرين 2 دينار • قطر 25 ريال • الإمارات 25 درهما
- عمان 2 ريال • اليمن 500 ريال • مصر 8 جنيهات
- السودان 3 جنيهات • ليبيا 5 دينار • تونس 2 دينار
- المغرب 50 درهما • الجزائر 200 دينار

- CYPRUS 3LC • AUSTRALIA 5 Aus.
- U.K. 3LS • CANADA 58 • FRANCE 30 FF.
- GERMANY 14 D.M. • GREECE 400 Drachma
- ITALY 10000 Lit • SPAIN 1000 Peseta
- SWITZERLAND 14 FS. • U.S.A. \$ 7.

الاشتراك السنوي 100 دولار امريكي

ABC
1990 Audited Circulation

لتوزيع: الشركة اللبنانية لتوزيع الصحف والطبوعات



هذا العدد

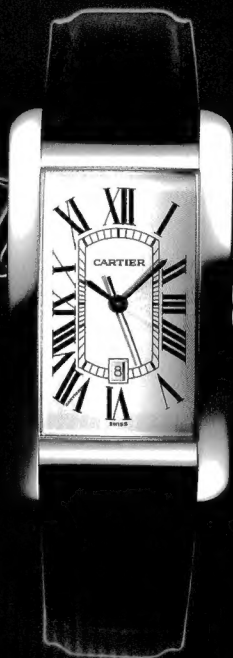
ماذا حملت حقيبة مجموعة الاقتصاد والأعمال من شهر نيسان/ أبريل الماضي؟ وماذا تحمل في شهر أيار/ مايو الجاري؟
بعد أيام (10-12 أيار/ مايو 2001) يتعقد في بيروت للعام السابع على التوالي مؤتمر الاستثمار وأسواق رأس المال العربية الذي تنظمه مجموعة الاقتصاد والأعمال بالإشتراك مع مصرف لبنان وبالتعاون مع جمعية مصارف لبنان ومؤسسة التمويل الدولية التابعة للبنك الدولي وغرفة التجارة الدولية.

حاكم مصرف لبنان رياض سلامة قال أن هذا المؤتمر "يهتم به المصرف منذ البداية ويعتبره أهم مؤتمر يعقد في العالم العربي...". معروف أن جديد هذا المؤتمر في دورته السابعة هو مجموعات حلقات الحوار المباشر التي يقيمها مسؤولون أساسيون في لبنان ومصر والسعودية وسورية والسودان والجزائر مع المؤتمرين تهدف إلى عرض الأوضاع الاقتصادية في بلدانها وتشرح مناخ وفرص الاستثمار ويستمعوا إلى آراء وملاحظات المستثمرين.

قبل ذلك، ضمن مهلة لا تتجاوز الثلاثة أسابيع، انتهت مجموعة الاقتصاد والأعمال من المؤتمر العربي الدولي التاسع للصحة والاستشفاء الذي انعقد في بيروت ونظمته المجموعة بالتعاون مع نقابة أصحاب المستشفيات الخاصة في لبنان.

صدر عن هذا المؤتمر إعلان بالدعوة إلى إنشاء اتحاد المستشفيات العربية وقّعت عليه خمسة بلدان عربية، كما تمّ على هامشه التوقيع على بروتوكول تعاون بين حكومتي لبنان وقبرص وآخر بين القطاع الخاص الطبي بين لبنان وألمانيا.

مع مطلع شهر أيار/ مايو الجاري حققت "الاقتصاد والأعمال" وعبر عدد خاص عن السياحة العربية سيقاً ذا دلالة، فكانت المجلة العربية الأولى التي تجري مقابلة صحفية في واشنطن مع الرئيس التنفيذي لمجموعة ماريوت بيل ماريوت وشاركه فيها ابنه جون نائب الرئيس التنفيذي للمبيعات والتسويق، بيل الأب وجون الابن أطالاً منفردين على القراء العرب عبر "الاقتصاد والأعمال" وعبرها أطالاً معاً للمرة الأولى على الوسط السياحي في العالم كله.



Tank Américaine watch

• UAE - 04 330 0034, 04 355 3533, 02 627 2222 • Qatar - 44 25 972 • Oman - 70 31 42 • Bahrain - 53 53 44
• Lebanon - 04 40 44 38 • Cyprus - 02 89 73 61 • Turkey - 212 23 44 400 - www.cartier.com

الاقتصاد والأعمال

المحتويات

- اقتصاد وأعمال
 - 14 - قضية فوردي - كنداري: بين نزاع الوكالة والـ 10 ملايين دولار
 - الملتقى الاقتصادي العربي - الألماني
 - مصر: ما مصير مديونية نواب القروض؟
- من شهر إلى شهر 36
- الخلاف
 - 40 - السعودية: ثمار الانفتاح على الاستثمار الأجنبي
 - 44 - الأمير عبدالله بن فيصل: هيذا لو نتعلم من تجربة سنغافورة الناجحة
 - 54 - اسهم التكنولوجيا الإسرائيلية لتكبد خسائر كبيرة
- مقال
 - 58 - التردد الأميركي من عندا إلى العراق
- مقابلة
 - 60 - محمد العطية (كوتيل): تحرير سوق الاتصالات خلال سنوات
- عرب وعالم
 - 64 - وفد حكومي سوري في برلين لمفاوضات اقتصادية
 - 66 - التجارة العربية الأثنية خلال العام 2000
- مؤتمرات
 - 68 - المؤتمر العربي الدولي للصحة والاستشفاء
- صحة وتأمين
 - 76 - وزير الصحة السعودي: للقطاع الخاص دوره في الخدمات الصحية
 - 80 - وكيل وزارة الاقتصاد الإماراتية: لن نضرب أنفسنا سيف رقابة على شركات التأمين
 - 82 - التأمين في تونس: قانون جديد واستعداد للانفتاح
 - 86 - الملتقى الأول حول فرص التصدير ومخاطر البلدان
- معارض
 - 88 - المعرض العربي الدولي الثالث للصناعات الغذائية والتعبئة والتغليف
- شركات
 - 94 - مصنع البواردي لسبك المعادن: تصدر 88 في المئة من إنتاجنا
- سياحة
 - 96 - البلاس: فندق للمؤتمرات وإقامة الملوك والرؤساء
 - 98 - إخبار السياحة
- مصرفية
 - 106 - بن سنجور: القطاع المصرفي اللبناني لا يحتاج للنمذجة
 - 108 - رئيس بنك الإسكان المصري: استراتيجية التحول للعمل المصرفي الشامل
 - 110 - مؤسسة الخليج للاستثمار: مقر جديد في الكويت
 - 112 - بنك الكويت الوطني: إطلالة جديدة
 - 113 - إخبار للمصارف
- الاقتصاد الجديد 119 - 135



**There's nothing
even close to it**



The new Veriton 9100 is way ahead of the rest. With features that truly set it apart.

The Veriton 9100 with the powerful Intel® Pentium® 4 processor runs on a 400 Mhz system bus. And provides 3 x 3 x 3 mm bandwidth. But that's not all. It is also complemented by the latest dual channel RDRAM memory and a 32Mb AGP 4x VGA card that turns the most intensive computing applications into a pleasurecruise.

So, if you are looking for the fastest PC to improve your personal productivity and to improve your visual internet experience, your search ends here

Veriton 9100

- Intel® Pentium® 4 processor 1.3Ghz onwards
- Intel® 850 chipset
- 128Mb Dual Channel RDRAM memory
- nVidia GeForce2 Mx 32Mb 4x AGP
- 30Gb Ultra ATA-100 HDD
- Sound & LAN onboard
- Windows® 2000 Professional

Acer PCs use genuine Microsoft® Windows®.
www.microsoft.com/piracy/howtotell

acer
we hear you



Intel, the Intel logo, Intel Inside, Intel Inside Logo, Intel Inside Logo and Pentium are registered trademarks of Intel Corporation.

من بريد القراء/

المنتدى العربي للتأمين

د. باسل الهندي

ومن المدير العام لهيئة تنظيم قطاع التأمين في الأردن، د. باسل الهندي: "أود بداية أن أتقدم بالشكر الجزيل لكم ولجميع العاملين في مجموعة الاقتصاد والأعمال على إقامة "المنتدى العربي للتأمين" والذي كان ملتقى ناجحاً لتبادل الأفكار والخبرات لقطاع التأمين في الوطني العربي. كما أمل أن يتم عقد مثل هذا المؤتمر بشكل دوري إن كان في لبنان أو في أي دولة عربية أخرى لما يملكه من فرصة طيبة للقاء ممثلي قطاع التأمين بمختلف مستوياته".

سعيد أحمدويش

ومن مدير عام شركة الشمال الأفريقي وفي ما بين القارات للتأمين سعيد أحمدويش: "أود أن أبلغكم شكري الحار لمحاولة الإستقبال وكامل العناية التي حظيت بها من طرفكم خلال إقامتي في بيروت، وأن أعز لكم عن ورضاي التام للمستوى الرفيع الذي تميز به المنتدى العربي للتأمين الذي تشركت به المشاركة فيه".

وأرجو أن تكون مداخلتني بالفوزنية قد استجابت لمتطلعات المشاركين والتي سأعمل على ترجمتها وإرسالها لكم في أقرب وقت".

خلدون خريطيل

ومن مدير عام شركة "يوناييتد إنشورنس بروكرز" في دبي خلدون خريطيل:

"أبحث لكم ولخفيق "الإقتصاد والأعمال" بأصدق التهاني بخصوص المنتدى العربي للتأمين الذي انعقد بأفضل تنظيم. وهذا الأمر إنما يدل على مهنيتمكم في أن تجمعوا تحت سقف واحد أبرز العاملين في قطاع التأمين وإعادة التأمين.

أما أوراق العمل فكانت قيمة جداً وتنطلي إلى استلام ملف كامل بكل الأوراق المقتمة.

إننا نشجكم على تنظيم منتديات جديدة سواء في بيروت أو في دبي أو في أي مكان آخر في العالم العربي".

لاقت الأحداث التي نظمتموها مجموعة الإقتصاد والأعمال تنويعاً من القراء والأصدقاء حيث تلقى مدير عام المجموعة ورئيس تحرير المجلة العديد من الرسائل التي نقتطف منها الآتي:

مختبر الإتصالات

محمد عمران

من رئيس مجلس إدارة شركة الثريا محمد عمران:

"في أعقاب انعقاد المؤتمر العربي الدولي الثالث للإتصالات، وبعد المشاركة الناجحة لشركة الثريا للإتصالات الفضائية في هذا الحدث المهم، يسرني أن أعرب لكم عن خالص الشكر والتقدير على حسن التنظيم والحوارة التي لقيناها منكم وأفراد فريق العمل خلال فترة انعقاد المؤتمر في بيروت. إن استمرار تنظيم مثل هذا التجمع الناجح والمشاركة الواسعة والفاعلة التي شهدناها هذا العام، يُعد من الخطوات الضرورية نحو إزراء الحوار وصياغة الأفكار التي تسهم في تنمية وتطوير الإتصالات في المنطقة.

مئة أخرى أكرر شكري وتقديري لكم، متمنياً لكم دوام التوفيق والنجاح في كل الفعاليات التي تتولون تنظيمها".

الذكرى 22 للمجلة

أديب الفاضل

ومن أديب الفاضل، "استلمت نسخة عدد نيسان/ أبريل من مجلة "الإقتصاد والأعمال" وعلمت من المقدمة أن المؤسسة دخلت عامها الثاني والعشرين.

قد كنت شاهداً على ما قمتم به من جهد وعمل مضن حتى بلغت الأهداف التي طاماً ناضلكم من أجلها، فلك مني كل التقدير والإحترام.

بهذه المناسبة أتقدم منكم ومن أسرة المجموعة بأجمل التهاني وأحرّ الأمنيات آملاً لك كل النجاح وللمؤسسة كل التقدم والإزدهار.

معرض بغداد الغدائي

ياسر الجنيني

ومن المهندس ياسر أحمد الجنيني مساعد مدير التسويق في الشركة السعودية للصناعات الميكانيكية:

"أود أولاً أن أتوجه إليكم بخالص تقديري على الجهود التي بذلتوها من خلال فاعليات معرض "عقيد 2001" في العراق. وعلى الرغم من بعض السلبيات التي واجهت العارضين، فإن الجهد الحثيث من قبل مندوبيكم لتذليل كافة الصعاب والعقبات، قد أتى بمردود جيد، حتى أنني أتصور أن جميع العارضين راضون عن مشاركتهم في هذه الفاعلية..."

مجلة "تأمين"

وجه الناشر والمدير العام لمجلة تأمين محمد الدوسري كتاباً إلى مدير عام مجموعة الإقتصاد والأعمال تضمن الآتي: "كفد سررت كثيراً بالتحرف على شخصكم الكريم والذي أشعر أنني على معرفة بثلثة الشخصيات من قبل، وهذا أعزوه لما يتمتع به شخصكم من حسن التعامل، وللعاملة وبشاشة الوجه وحسن الاستقبال وكرم الوفادة وهذا ليس بالعزيز عليكم.

إنني بإسم منسوبي مجلة تأمين (في الرياض) و(بيروت) أتقدم بخالص الشكر والتقدير لسعادتكم على تبني مجموعتكم الموقرة وتبني هذا المنتدى العربي الأول للتأمين والذي ساهم بلا شك في إلقاء الضوء على هذا القطاع الحيوي الذي أصبح عصباً مهماً في حياة الناس.

أمل أن نلتقي بكم في مناسبات أخرى على دروب الخير والمحبة وكلنا استعداد لتقديم ما في وسع المجلة من خدمات إعلامية ذات فية مصلحة الطرفين، ولكم منا فائق التقدير..

محمد الدوسري

الناشر والمدير العام

جدة

طريق المدينة

هاتف: ٦٥١٩٧٠٠

التجيلة

هاتف: ٦٦٣ ٥٨٨٦

الرياض

شارع الستين

هاتف: ٤٧٧ ٨٢٠

العيصا

هاتف: ٤٦٠ ٣٠٩

مركز صحاري

هاتف: ٤٥٢٠٥٠٦

الخمير

مجمع الراشد

هاتف: ٨٩٤ ٥٧٤٧

المؤصون

جدة

مجوهرات الثيبتي

هاتف: ٦٦١ ٢٨٢٨

المدينة المنورة

مجوهرات القسار

هاتف: ٨٢١ ٠٥٤٩



gérald genta



مؤواض

منذ ١٨٩٠

www.mouawad.com

reTRO®

ريترو

النفط: طلب أقل

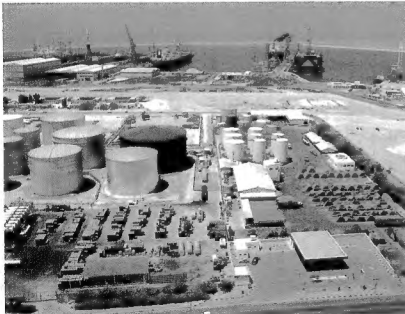
على زيادة إنتاجها للتعويض عن أي انخفاض في الأسعار. وتبنت الخبرة الطويلة في هذا المجال أن هذه التصرفات كانت خاسرة لجميع دول الأعضاء في السابق وهي أوصلت منظمة الاوبك في العام 1998 إلى وضع آتئ ببعض المراقبين والمحللين للقول بأنها انتهت كلاعب مؤثر في سوق النفط. ورغم أن سعر سلة خامات الاوبك وأوح مؤخراً حول 25 دولاراً للبرميل وهو السعر المستهدف من قبل المنظمة، فإن التوقعات غير المتفائلة بشأن نمو الطلب العالمي على النفط خلال هذه السنة تدعو إلى الكثير من الحذر من قبل المنظمة والتشديد على الالتزام بحصص الإنتاج من أجل تجنب انخفاض سريع في الأسعار خصوصاً في النصف الثاني من السنة. وقد توقع بعض المحللين مؤخراً بأن يستمر نمط الارتفاع في أسعار النفط في الأجل القصير بسبب المخاوف القائمة بشأن مخزون البنزين في الولايات المتحدة في فصل الصيف المقبل، والخطر الأساسي هنا هو أن يلهي هذا الارتفاع المتوقع دول الاوبك عن نظرة أبعد إلى أوضاع السوق ويضعف الالتزام بالاستراتيجية الأساسية التي تتبعها المنظمة.

عكست وكالة الطاقة الدولية مؤخراً توقعاتها لنمو الطلب العالمي على النفط خلال السنة الجارية وهو التعديل الخامس الذي تخفض فيه الوكالة هذه التوقعات. وحسب هذا التعديل الأخير فقد خفضت الوكالة النمو المتوقع في الطلب بنحو 85 ألف برميل يومياً ليصل إجمالي النمو للمرتقب إلى 1,325 مليون برميل في اليوم. ويتواء على هذا التعديل الأخير تكون الوكالة قد خفضت توقعاتها بنحو 29 في المئة عن الرقم الأساسي الذي كانت قد أعلنته في أواخر العام 2000. وتبرز الوكالة هذا التخفيض بالإشارة إلى التباطؤ الاقتصادي في الولايات المتحدة واليابان ودول شرق آسيا.

وفي المقابل اشارت وكالة الطاقة العالمية في تقريرها الأخير إلى أن دول الاوبك تجاوزت حصص الإنتاج المقررة بنحو 770 ألف برميل في اليوم في شهر شباط/فبراير الماضي بـ 650 ألف برميل في اليوم في شهر آذار/مارس. وفي هذا التطور مؤشرات مقلقة تعكس الضعف التقليدي للمنظمة في الالتزام بحصص الإنتاج عندما تكون اتجاهات السوق غير واضحة أو الأسعار ضعيفة ومكسبة نمو الانخفاض، إذ تعمل بعض دول الأعضاء



قُدرت منظمة العمل العربية تحويلات العمالة الآسيوية من دول الخليج إلى دولها الأم بما مجموعه 100 مليار دولار في السنوات الخمس الماضية. وهذا الرقم يوازي نحو ثلث مجموع الناتج المحلي الاسمي لدول الخليج في العام 2000. وهو يشكل نزفاً كبيراً مستمرأ ليس فقط من دول الخليج وإنما أيضاً من العالم العربي ككل. وتعمل دول الخليج منذ سنوات عديدة على إحلال العمالة الخليجية مكان العمالة الوافدة، فإنه من الواضح أن الاعتماد على العمالة الوافدة سيبقى كبيراً جداً في السنوات المقبلة وفي مجالات وقطاعات عدة، وفي ضوء ذلك فإنه لا بد من وقفة وإعادة نظر من قبل الحكومات الخليجية في سياسة التوظيف واستقدام العمالة لأعطاء الأولوية للعمالة العربية بدلاً من الاعتماد المفرط المستمر على العمالة الآسيوية. ولو علمنا مثلاً أنه في المملكة العربية السعودية فقط نحو 3,4 ملايين عامل آسيوي حسب أرقام منظمة العمل العربية، فإنه لا بد من الاستنتاج أنه لدى العامل العربي القدرة الذاتية على التغلب إلى حد كبير على مشكلة البطالة التي تواجه الكثير من الدول العربية.





من ذلك هو ان تعمل الحكومات العربية في المرحلة المقبلة على تسريع خطوات الانفتاح على الاقتصاد الدولي ومنح المزيد من الحوافز للاستثمار الاجنبي وتطوير الاسواق المالية في المنطقة وذلك من اجل الابقاء على وتيرة النمو في التدفقات النقدية الصافية الى المنطقة. وهذه المهمة ستزبدان صعوبة خلال السنة الحالية في ضوء التباطؤ الجاري في الاقتصادات الصناعية الرئيسية، علماً ان تقريراً اخيراً لمؤسسة التمويل الدولية (IFC) توقع انخفاض التدفقات الرأسمالية الخاصة الى الدول النامية من معدل 210 مليارات دولار في السنوات 2000-1996 الى نحو 150 مليار دولار هذه السنة.

جاء في تقرير آخر للبنك الدولي ان معدل نسبة النمو في الدول المصدرة للنفط في الشرق الاوسط وشمال أفريقيا تضاعفت الى 3,4 في المئة في العام 2000 وذلك بسبب ارتفاع اسعار النفط وزيادة الانتاج النفطي والاثر الايجابي لتحسن الايرادات النفطية على الانفاق الاستهلاكي والاستثماري. وأشار التقرير ايضاً الى ان فائض الحساب الجاري في موازين مدفوعات الدول المعنية ارتفع الى معدل 10,3 في المئة من الناتج المحلي الاجمالي وذلك بسبب استخدام هذه الدول لنحو 10 الى 15 في المئة من الارتفاع في ايراداتها النفطية كزيادة الواردات السلعية وهو ما أدى بالطبع الى تحسن كبير في الموازين التجارية. أما الدول العربية الاخرى ذات الاقتصادات المتنوعة ومن ضمنها النفط والغاز الطبيعي، فقد سجلت معدل نمو في الناتج المحلي الاجمالي بلغ 3,2 في المئة في العام 2000 حسب لرقام البنك الدولي. وهو نفس المعدل للعام 1999. لكن هذه الدول واجهت ارتفاعاً في العجز في الحساب التجاري خلال العام 2000 بعكس الدول النفطية خصوصاً وان بعضها واجه انخفاضاً في الانتاج الزراعي بسبب الجفاف. وأشار التقرير ايضاً الى ارتفاع كبير في التدفقات المالية الى منطقة الشرق الاوسط وشمال أفريقيا بأكملها من نحو 2,5 مليار دولار في العام 1999 الى 8,8 مليارات دولار في العام 2000، ما وضع حداً للتراجع المستمر في هذه التدفقات في السنوات الاخيرة. ولهم في الامر ان هذا الارتفاع جاء ليس فقط بسبب نمو الايرادات النفطية، وإنما ايضاً بسبب فقرة كبيرة في الاستثمارات الاجنبية للمباشرة في المنطقة الى 1,5 مليار دولار في العام 2000 وكذلك زيادة صافية في اصدارات السندات بنحو 1,3 مليار دولار.

ولعل اهم ما يمكن استنتاجه من هذا التقرير ان اتجاهات الانفتاح والتحرير الاقتصادي التي تزايدت في العالم العربي في الستين الماضيين قد بدأت تؤتي النتائج المطلوبة من حيث تدفق الاستثمارات الاجنبية الى المنطقة. والاهم

اقف مجلس النواب اللبناني في بداية شهر نيسان/ ابريل الماضي قانون مكافحة تبويض الاموال وسط ترحيب من الاوساط المصرفية اللبنانية وموافقة المنظمة الدولية لمكافحة التهرب (GAFT) على هذا القانون، وهو ما من شأنه حذف اسم لبنان عن لائحة الدول غير المتعاونة في مجال مكافحة تبويض الاموال. ومن المتوقع الآن ان يرفع حاكم مصرف لبنان قرار مجلس النواب بالمصادقة على القانون الى المنظمة الدولية لمكافحة التبييض قبل صدور تقريرها المقبل في شهر حزيران/يونيو من اجل إعادة النظر في التصنيف السابق للبنان، علماً ان للمباحثات بين مسؤولين لبنانيين وللجنة بشأن هذا الموضوع قد قطعت شوطاً بعيداً.



وبعد ان تميز لبنان في السابق ومنذ عقود عدة وسواء على الخفاق العربي او الدولي بنظام سرية مصرفية صارم وفعال اصبح اليوم اول بلد عربي لديه قانون شامل لمكافحة تبويض الاموال. وهو مضي قدماً في وضع هذا القانون على الرغم من الصعوبات التي واجهها المشعرون والسلطات النقدية في التوفيق بين الشفافية المطلوبة في مكافحة تبويض الاموال وبين الحفاظ على السرية المصرفية. وان كان ذلك يدل على شيء فعلي جدي لبنان في الانفتاح الكامل والسليم على الاقتصاد العالمي وتأمين كافة الضمانات للاستثمار الاجنبي وترسيخ دوره كمركز مالي ومصرفي اساسي في المنطقة. وبدخل كل ذلك في النهاية ضمن مشروم الحكومة لإعادة تنشيط الاقتصاد اللبناني الذي يسير بخطى حثيثة رغم كل العراقق والتحديات التي تواجهه.

كيسون... الري



...أحد المتطلبات الأساسية للمجتمع

يعمل لدى اريكسون أكثر من ١٠٠,٠٠٠ خبير اتصالات في أكثر من ١٤٠ دولة حول العالم، لتقدم لكم خدمات جليلة لا حدود لها مثل الأخبار عبر الهاتف الجوال، والمعاملات البنكية الإلكترونية، والتخاطب المحمول بالصوت والصورة، والتجارة الإلكترونية المحمولة، والإنترنت المحمولة (WAP-GPRS-3G)... فيما يخفي المستقبل في طياته مزيداً من الخدمات الأكثر إثارة.

ولأن اريكسون هي الرائدة في عالم الاتصالات.. نحن على يقين تام بأننا سنكون أول من يطرح لكم هذه الخدمات.

أداة في تقنية الاتصال.



أدوات المتطورة.

Powered by

ERICSSON



تقنية الاتصال
أريكسون

محكمة "التمييز" أعادتها إلى "البداية" قضية فوردي - كلداري: بين نزاع الوكالة والـ 10 ملايين دولار



العلاقة المحيطة

دبي: مروان النمر

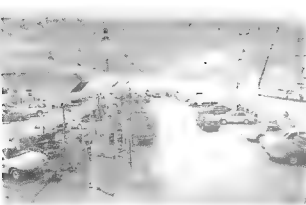
في 10/8/1986 دخلت "فوردي" و"كلداري" في تعاقد مغاذه اعتمد شركة فوردي موتورز كومياني، بصفتها منتجاً عالمياً للسيارات، لشركة سيارات كلداري موزعاً حصرياً لبيع وخدمة سيارات فوردي في دولة الإمارات العربية المتحدة بإمارةها السبع. ولكن ذلك الاتفاق لم يدخل حيز التنفيذ إلا في العام 1987، مع انتهاء مفعول القرار التعلق بمقاطعة الشركات التي تتعامل مع إسرائيل، الصادر في العام 1967 ولمدة 20 عاماً من تاريخه. وعملاً بالاتفاق باشرت "كلداري" أعمالها بصفة موزع منتجات "فوردي" وأقامت مراكز عرض وخدمة وتوزيع في مختلف إمارات الدولة، في حين أنشأت "فوردي" مكتباً إقليمياً لمعاملاتها في دبي بالتنسيق مع الوكلاء الإقليميين في دول المنطقة والإشراف على تنفيذ الخطط الاستراتيجية التي طمحت إلى تنفيذها. واستمر التعامل الحسن بين الطرفين في تنفيذ الاتفاق بنجاح حتى العام 1994، حين بدأت حصة "فوردي" من المبيعات في السوق الإماراتي تتآكل وانخفضت تدريجاً من 2123 سيارة في العام 1993 إلى 591 سيارة في العام 1999.

الخلاف بين الشركاء، الإخلال باتفاقات المبيعات والطبقيات، المخزون الكافي، خدمة ما بعد البيع، مستوى

بينما تسير في شوارع الإمارات وطرقها، تشاهد أنواع السيارات العديدة بموديلاتها الحديثة للعام 2001 أو حتى 2002 باستثناء سيارات فوردي، فقد توقف الزمن بالنسبة إليها في سوق الإمارات منذ العاشر من شهر تشرين الثاني/نوفمبر 1999، موعد الخلاف بين الشركة ووكيلها شركة سيارات كلداري، في ضوء التصريح الذي أطلقه روبرت مارتن، مدير "فوردي" المنتدب للشرق الأوسط وشمال أفريقيا حينها، وأوضح فيه أن مبيعات شركته في الإمارات تراجعت العام 1999 بنسبة 39 في المئة، في الوقت الذي نمت فيه في العديد من أسواق دول الخليج والمنطقة. وكان سبقه بأشهر خطاب المدير التنفيذي الحالي لـ "فوردي" في المنطقة جيم بينتندي إلى "كلداري" وضمنه إستياء الشركة من أداء وكيلها، وتبع ذلك تراشق كلامي خلال معرض دبي الدولي للسيارات، وتلميحات لمصادر مقربة من "فوردي" عن عزمها إنهاء عقد الوكالة مع "كلداري"، وأنها دخلت قبل فترة في مفاوضات مع عدد من المهيمن والشركات التجارية في الإمارات لمنحهم التوكيل في حال حسم القضية لصالحها في المحاكم. فكانت تلك البداية لترجمة عملية وصلت بـ "فوردي" إلى عدم تزويد "كلداري" بالسيارات منذ نهاية العام 1999، لتتخذ القضية طريقها إلى أروقة المحاكم.

من محكمة دبي الابتدائية، إلى محكمة الاستئناف في دبي، فمحكمة التمييز، لنعود مؤخراً إلى "البداية" بعد قرار الأخيرة، ما هي أسباب النزاع؟ أين أصبحت القضية قانونياً؟ ماذا يقول الخبراء؟ إدعاءات "فوردي" وردود "كلداري"، والعكس؟ وما هي التوقعات؟

"الاقتصاد والأعمال" تنفرد في وثائق ومعلومات من مصادر وثيقة الصلة بالقضية، لتعرضها بموضوعية من خلال هذا التقرير.



مركز الخدمة والصيانة في دبي



معرض كلدري الرئيسي لسيارات فورد في دبي من الداخل

الإخلال بالاتفاقات

أما السبب الثاني موضوع الخلاف، فهو إخلال "كلدري" ببند الاتفاقية للمتعلمين بالمبيعات وطلبات السيارات، وعدم تحقيقه الأرقام التي وضعتها لنفسها خلال السنوات الثلاث الأخيرة، كما تدعي "فورد"، حيث تراجع حصتها من السوق الإماراتية تدريجاً من 3,1 في المئة العام 1994 إلى 0,8 في المئة العام 1999، أي من 2123 سيارة إلى 591. بالإضافة إلى عدم برمجة الطلبات قبل ثلاثة أشهر ليقسّم للمصنع توفيق أوضاعه الإنتاجية على أساسها. كما قامت "فورد" بتكليف شركة متخصصة بالأبحاث ودراسة سوق الإمارات للتوصل إلى أهداف موضوعية تتطلع إليها. وبناءً عليه وضعت 2800 سيارة كرقم مستهدف للعام 1998، انسجاماً مع النمو الذي تحقق في دول مجلس التعاون الخليجي الأخرى. وخصصت مبلغ 500 ألف دولار، ومثلها من "كلدري"، للترويج والإعلان والحوافز، ولكن الوكالة لم تحقق الأهداف المرجوة واستمرّ التراجع في المبيعات.

أرقام ودية

قبل حديث الأرقام تردّ مصادر "كلدري" القانونية بالقول أن ما ينطبق عليها هو عقد "الوكيل للعائد" الذي يبين العناية والجهد للمعلنين، متسائلة، هل من المعقول أن الوكيل لا يريد تحقيق الأرباح؟ وتدافع شركة كلدري بأنها استطاعت إحداث اختراق فعلي للسوق ونالت من المركز العديد من شهادات التقدير. إلا أن الأهداف للوضوعة للنمو، والتي كثيراً ما كانت توضع تحت ضغط من "فورد" غير قابلة للتحقيق، لأسباب داخلية تتعلق بنوعية المنتج ووجود عيوب فنية كثيرة في بعض الموديلات، وعدم القدرة التنافسية للأسعار في السوق، إضافة إلى المؤثرات الخارجية ذات الصلة برغبات الشرائح المختلفة للزبائن، وقوة المنافسين الإعلانية، وتدني أسعار المبيعات وما يتبعه من انخفاض في أسعار السيارات المنافسة.

جورج النزاع، وأن "كلدري" شركة ذات شخصية معنوية اعتبارية ومسؤولية محدودة وفق القانون، باعتبارها من شركات الأموال لا الأشخاص، وأن تدخل "فورد" في الطلب من أحد الشركاء ببيع حصته هو كمن يقول للأخر "طلق زوجتك". وتتابع "كلدري" بأن العام 1996 كان من أفضل السنوات من حيث المبيعات في حين أن وفاة أحد الشريكين الأصليين حصلت في العام 1994. كما أن وكالات مزاء، Intercontinental، Baskine Robins، وشركات كلدري للشاحنات، كلدري للهندسة، كلدري للتبريد، وجريدة Khaleej Times، تعاني أياً من المشاكل كما الحال مع وكالة "فورد".

ولكن لجنة الخبراء للنتيجة من مكتب المايسترون العرب للمعّين من قبل محكمة استئناف دبي لتقييم تقرير حول القضية، قطعت بأن النزاع بين الشركاء قائم ومنجز، ما تسبّب في تفتيت صنع القرار لدى "كلدري" في ما يتعلق بالخطة الاستراتيجية والتسويقية لمنتجات "فورد"، من خلال تعاقب للرءاء العاميين للشركة في فترات قصيرة، كما تشير بعض المصادر الصحفية إلى وجود هذا الغلاف وأنه بدأ يطوق حديثاً على السطح في جريدة Khaleej Times.

**غلاف بين "كلدري" و
نقطة هجوم "فورد"
وعيوب سيارات الفنتي
خط دفاع "كلدري"**

■ ■ ■

**"فورد" لا تراعي خصوصية
السوق الإماراتية، "كلدري" لا تحقّق
المبيعات المستهدفة
وكلاهما لا يلتزم بالطلبات**

للعارض، عيوب السيارات الفنتي والوكيل الفنتي، تلك هي نقاط الخلاف العملي القانوني، نستعرضها تفصيلاً من خلال إلقاء ودياح كل من "فورد" و"كلدري" حولها.

خلاف الشركاء

تعتبر "فورد" أن السبب الأساسي لإخلال "كلدري" بالتزاماتها بموجب أحكام الاتفاقية يعود إلى الخلاف الذي دبّ بين عبد اللطيف كلدري، الشريك الأصلي في الوكالة بواقع 68 في المئة، وابن أخيه محمد عبد الرحيم كلدري، الشريك الوريث بعد وفاة والده عبد الرحيم، ففقدت الشركة مقوّمات صنع القرار، ما ترتّب عليه تدني الأداء وانخفاض المبيعات بشكل حادّ متوافقاً مع ضعف الإدارة والتسويق وخدمة الزبائن، واستقالة ابن جيسيت، مدير المجموعة بسبب خلاف الشركاء وعدم مركزية القرار وعدم قدرته على وضع استراتيجية ناجحة موضع التنفيذ. ورغم محاولاتها، حسب "فورد"، التوصل مع الأطراف في شركة كلدري لوضع الأمور في نصابها، من خلال صيغ حلول وتوجيهات ودراسات تقدّمت بها، فإن الشركاء لم يتجاوبوا، ولم يتخذوا أي إجراء لمنع وتلقين الخلل ومنع استمرار انهيار تطوراتها لسوق الإمارات، ما حداً به "فورد" إلى توجيه رسالته رسمية في العام 1997 لفتت فيها انتباه "كلدري" إلى ضرورة تصحيح الخلل، انتهت بإذنارات في آب/أغسطس 1999، فمهلة، فدعوى أمام محكمة دبي الابتدائية في العام نفسه.

ماذا عن الوكالات الأخرى؟

تنفي "كلدري" أولاً وجود أي خلاف بين الشركاء، المم وابن أخيه، أو بين ورثة عبد الرحيم أنفسهم، وتعتبر أن الشركة لها ميكل تنظيمي يمتدّ إلى الأنشطة المختلفة، وكل نشاط له إدارة مستقلة مخولة بالصلاحيات اللازمة لتسيير العمل. وتعتبر مصادر "كلدري" القانونية أن ادعاء "فورد" بتأثير علاقة الشركاء على تدني المبيعات خروج من



مازدا، فورد لذلك 33,4 في المئة منها

ورفض إعطاء تسهيلات تتعلق بمشتري الأساطيل، ودخول للوئع الضماني إلى السوق الإماراتية من طريق طرف ثالث وعدم قيام "فورد" بأي إجراء لنعه.

وبالنسبة للمطليات، فإن شركة فورد من جانبيها أخلت بالجدول الزمني للتوريد في أكثر من مناسبة من خلال التأخير في الشحن، كما أن التغيير في موديلاتها للعام 1999 من العام 1998 كان سطحياً، وأن الضغوط التي مارسها لرفع مستوى التوريد نتج عنه وجود مخزون فاشش من سيارات 98 في العام 99، الأمر الذي أثر عكسياً على القيمة البيعية لكلا الموديلين.

أما حول المراسلة التي أعدتها الجهة المنتدبة من "فورد" لتقديم مصادر "كلدري" بعدم كفاءتها، معتبرة أن الرقم المستهدف بهذه الأقسى هو 2200 سيارة، شرط أن تطرح "فورد" حسب تزايداتها متحججة جديدة بأسعار مناسبة تأخذ في الاعتبار تنوع شرائح المستهلكين في السوق الإماراتية وخصوصيتهم عن أسواق دول الخليج الأخرى، كما أن خصصت "فورد" للترويج والعواطف لأفغان بتلك المعلن بها لدى الشركة المنافسة "جنرال موتورز"، وأن فورد تبنى على المنافسة فضيلة الأمر الذي أوضحه موزعو دول مجلس التعاون الخليجي، إضافة إلى نقاط أخرى حول العيوب الفنية لبعض الموديلات والأسعار وغيرها من المسائل، خلال اجتماعهم في 12/12/1999. وأن "فورد" لم تأخذ في الحسبان ديناميكية السوق، حيث اضطر انخفاض معدل البيع في 15 في المئة خلال النصف الأول من العام 1998 شركة "موتورز كرميانتي" إلى طرح سياراتها للتمشيح "لومينا" بسعر منافس، في حين لم تلتزم "فورد" بتخفيض الأسعار، بل زادت أسعار 11 موديلًا للعام 1998 من العام 1997. كما توقفت عن توريد سيارات "إكسبلور" للرغوية، وسيارات "تمبو" و"توبان" الصغيرة وذات الأسعار المنافسة بين 37 و39 ألف درهم، واستبدلتها بسيارات "كونتور" و"موستيك" التي تبدأ من 50 ألف درهم وما فوق.

ويُتفق تقرير الخبراء مع "كلدري" بأن الدراسة التي أعدها تعكس صورة وديرة لسوق مغايرة لإسواق دول مجلس التعاون الخليجي الأخرى، وأن الأرقام التي استشهدت بها "فورد" لا تنقسم بالواقعية ولا

وأبرزها أخطاء في جهاز التكييف، في مكابح سيارات "اسكورت"، صندوق الجير (Gear Box) في سيارات "توروس"، وارتفاع الحرارة في سيارات "كراون فكتوريا". وأن 80 في المئة من جهود مراكز الصيانة تنذهب لسيارات فورد مقابل 20 في المئة لسيارات مازدا، في كراجيات الخدمة المفتوحة، كذلك أبرزت مصادر "كلدري" خطاساً من "شركة دبي للمواصلات" تعلن فيه عدم تقبلها لفترة الضمان الممنوحة من "فورد" بما يعادل 60 ألف كلم، حيث أن سيارات الشركة تقطع هذه المسافة خلال 6 أشهر، بينما تمنح الشركات المنافسة ضماناً مستمر المدة سنتين أو أكثر.

المعارض: هل تلتقي بسبعة "فورد"؟

لا تقول مصادر الشركة الأميركية، "كلدري" -لم تلتزم بتزويد المستوى الذي يتوافق مع متطلبات "فورد" الإرشادية بشأن المعارض والمرافق والتجهيزات، والتي تضمن مكانة وسعة الشركة العالمية وأمام منافسيها، وتعدّياً فإن المعرض الرئيسي في دبي يستخدم لعرض وبيع سيارات فورد ومازدا، وكذلك فرع أبوظبي والإمارات الأخرى. ولا توفر المساحة اللازمة للمعارض، نعم، توة "كلدري"، المعارض ومراكز الخدمة جيدة ومنافذ التوزيع تتجاوز الـ 40 منفذاً، ومنتشرة في كافة الإمارات. كما أجرت الشركة قُبُول استحداث الخلاف تحسينات جديرة على معارضها انفتحت فيها أكثر من 14 مليون درهم، بمساحة "فورد" وأطالع مهندسيها على التعديلات، وأن صالتي "فورد" -مازدا- منفصلتان بشكل واضح داخل المعرض الواحد.

عُدّ على بدء..

لوم ينس محامو "فورد" تقديم أحد المستندات أمام محكمة دبي الابتدائية خلال الجلسة الأولى في العام 1999، لربما كانت القضية الآن موضع النسيان. ولكن مكتب "النممي"، وكيل "فورد" لم يقدم في حينها قيد عقد الوكالة التجارية في سجل وزارة الاقتصاد والتجارة، في الدعوى التي أقامتها "فورد" على "كلدري" لإلغاء الامتياز ونزع الوكالة منها وشطب اسمها من السجل التجاري، فحكمت المحكمة بعدم سماح الدعوى نظراً من دليل القيد المذكور وإحالتها إلى محكمة دبي الاستئنافية. ولكن

تروعي خصائص السوق الإماراتية ورغبات شرائح الزبائن المختلفة ومستوى الدخل وديناميكية السوق والمتغيرات المفاجئة. ولكن الخبراء في الوقت عيته يعتقدون أن أهداف المبيع التي كانت تضعها "كلدري" بنفسيها لا تتفق مع تطلعات "فورد" لسوق الإمارات، وأن الطرفين لم يتقيدا باتية وضع المطليات وقبول تنفيذها.

خدمة ما بعد البيع

تري شركة فورد أن اللوئع المصري "كلدري" لم يحقق الأداء الجيد بالنسبة لخدمة ما بعد البيع، وأن شكاوى العملاء تجاه ذلك الواردة من الدول الخليجية الأخرى، في حين تنفي "كلدري" كلياً هذا الزعم، وتؤكد أن جهداً خاصاً يُبذل لحلّية زبني العملاء، وتُجيز العديد من شهادات التقدير من "فورد" ومن الزبائن لستوى خدماتها معتبرة أن سبب تركه العملاء الرئيسي على مراكز الخدمة والصيانة يعود إلى وجود عيوب فنية في التصنيع في بعض موديلات "فورد"، مستشهدة بغطاب من شرطة دبي ترفض فيه استخدام سيارة "فورد كراون فكتوريا" ضمن دورياتها، بالإضافة للعديد من رسائل العملاء التي تفدّ أخطاء فنية في الصنع لبعض الموديلات،

هل مشروع شراكة بين الطائر وبين سلّيم الثور حظاً للوزن بالوكالة؟

■ ■ ■

حصة "فورد" من السوق الإماراتية

تراجعت من 3,1 في المئة العام 1994

إلى 0,8 في المئة العام 1999

في من 2123 إلى 591 سيارة

المضمون: لم تستجب "فورد" في بعض الأحيان لتلك الطلبات، بل أنه في أكثر من مناسبة وصلت الشاحنات متأخرة عن مواعيدها. 3 - الخلاصة: لم تحقق "كلداري" متطلبات البند بشأن الخزون الذي يجب الاحتفاظ به. المضمون: بالنسبة للمخالفة التي تتعلق بمخزون "كلداري" من سيارات فورد، لا نجد نقصاً كبيراً بين ما التزمت به شركة سيارات "كلداري" ومتطلبات البند، ما عدا سنة 1999 (العام الذي توقفت فيه "فورد" عن التوريد).



جوائز تفير من فورد إلى كلداري: ما الذي خفي

وتضيف مصادر "كلداري" إلى تلك الملاحظات، أن الخبراء لم يقوموا إطلاقاً بأي زيارة ميدانية لمخازن الشركة معارضها، حسبما أشاروا في تقريرهم، كما أغفلوا في الخلاصة عناصر جوهرية وردت في التقرير، خصوصاً اعتبار العيوب الفنية في سيارات فورد أمر مؤلف، واعتبار تأثير الأسعار غير التنافسية على تدني المبيعات لا يمثل عنصراً جديراً بالمناقشة، وتحتوي الورقة الخسائني على السوق الإماراتية وعدم اتخاذ "فورد" أي إجراء محقق، وأخيراً ملاحظات تسويق الأساطيل لعدم تقديم "فورد" الحوافز للفرقة لإنجاح هذا النوع من الصفقات.

خارج أروقة المحاكم

في الأيام الأخيرة الماضية تقدم وكلاء "كلداري" مكتب "يو جسيم والملاكي" للحاماة بمبادرة إلى شركة فورد لتقديم حل للنزاع حثياً عبر التفاوض خارج أروقة المحاكم، الأمر الذي يمكن أن يجنب الشركتان المسائل التي تلحق بهما نتيجة الوقت الذي قد يستغرق المحاكم للبت في القضية، ولكن يبدو أن "فورد" عازمة على الاستمرار في دعوها حتى نزع الوكالة من "كلداري"، في الوقت الذي ينتمي إلى الأسابيع أنها بدأت بناء معارض جديدة في دبي وأبوظبي لوكلائها العتدين بعد نزع الوكالة من "كلداري"، وإن الأرجح حظاً للفوز بالوكالة مشروع شراكة أو تكامل بين سعيد الطايير، وكيل "جاكوارد" و"روفر" في الإمارات، ومحمد بن سليم، سائق سيارات السباق الشهير، بحيث يكون الطايير مسؤولاً عن السيارات العادية، وبين سليم عن سيارات الدفع الرباعي (4x4)، في حال فازت "فورد" بالقضية.

تناقض تقرير الخبراء

تفتد مصادر "كلداري" ذلك بالقول أن محكمة استئناف دبي قضت بتعيين "مكتب العاينون العرب" ليتتبع ثلاثة من خبراءه الحاسبين لتقديم تقريرهم حول النزاع، ولكن شهادة المكتب مقيّدة في سجل خبراء الكشف وتقدير الأضرار وليس الخبراء الحاسبين، كما أن مدير المكتب وليد حسن أحمد الجبشي، الذي قيد نفسه ضمن اللجنة، ليس خبيراً محاسبياً كما يتطلب قرار اللجنة الصادر من المحكمة، كما أنه غير محدّد للؤل علمي كما تقول مصادر "كلداري"، وتضيف أن الأمر ينطبق على شقيقه زهاد حسن أحمد الجبشي، الذي انتدبه عضواً في اللجنة أيضاً. أما العضو الثالث خالد صالح الخنيم، فهو يعمل في "مكتب دحمان - القطري وشركاه" ولا ينتمي إلى "مكتب العاينون العرب" كما يقضي قرار المحكمة باتدابه ثلاثة من خبراءه الحاسبين.

ومن أبرز الملاحظات التي تبرزها مصادر "كلداري" في التناقض بين مضمون التقرير وخلاصته، التالي:

- 1 - الخلاصة: "كلداري" لم تحقق البند الخاص بأرقام المبيعات بالفقر الذي طلبه "فورد".

المضمون: تتفق مع شركة كلداري بأن أرقام المبيعات التي استهدفتها "فورد" تعكس صورة وديّة ولا تتسم بالواقعية.

- 2 - الخلاصة: لم تحقق "كلداري" متطلبات بند الطلبات، وإن التقصير الجوهري يقع عليها.

"فورد" خلاف التركاء
لقد كلداري مقومات صنع القرار

ذلك لم يكن ليرغب به مكتب "يو جسيم والملاكي"، وكيل "كلداري" أيضاً، إذ كان يدفع بعدم اختصاص المحكمة بالنظر بالمعوى، وأن ذلك من اختصاص لجنة الوكالات التجارية أولاً، وبأن في ذلك حرمان للمتناقضي من إحدى درجات الدفاع. وتوافق ذلك مع دعوى أقامتها "كلداري" على "فورد" تطالبها فيه بمبلغ 35 مليون درهم (نحو 10 ملايين دولار) كتعويض عن الخسائر التي لحقت بها نتيجة إنهاء العقد بإرادة مفردة والتوقف عن توريد السيارات قبل بئ القضية في المحاكم، وتابعت القضية طريقها نحو الاستئناف، بالتزامن مع معارفي مماثلة رفعتها الطرفان أمام محكمة أبو ظبي الاتحادية الابتدائية، فعينت محكمة الاستئناف "مكتب العاينون العرب" ليتتبع لجنة من 3 خبراء من خبراءه الحاسبين لتقديم تقرير مفصّل حول النزاع، وحكمت في ضوئه بإنهاء عقد الوكالة التجارية البرم بين "فورد" و"كلداري"، ورفض الدعوى المقابلة من قبل الأخيرة، والسماح للأولي بشطب اسمها من سجل الوكالات التجارية. ولكن قرار محكمة التمييز في دبي ينقض حكم الاستئناف بتاريخ 2001/03/31، وإعادة القضية إلى محكمة الدرجة الأولى، التي عيّنت موعداً للثامن والعشرين من الشهر الحالي (أيار/مايو) للحكم فيها، أعاد القضية إلى نقطة الصفر مجدداً.

هواجس كلداري

رغم حكم التمييز الصادر لصالحها مؤخراً، تتويجاً شركة كلداري خيفة من تكرار بعض الأحداث الدراماتيكية التي رافقت مراحل تلك القضية منذ بدايتها. بالإضافة إلى أن "فورد" تملك حصّة 33,4 في المئة من شركة مازدا، الوكالة الثانية لدى "كلداري"، وقد تستعمل ذلك سلاحاً للضغط في وجه "كلداري" في أي وقت من الأوقات، خصوصاً إذا ماتت الثقة القانونية لصالح الأخيرة. لكن الأمر من ذلك كله بالنسبة لـ "كلداري" لجنة الخبراء، إذ تعتبر أن "مكتب العاينون العرب" لم يكن مؤهلاً لتقديم تقرير حول القضية، وأن تقريره كان مملوءاً بالملاحظات والتناقض ولا يساري الورق الذي كتب عليه، وبالتالي يجب تعيين خبراء جدد وإكفاء للتحكيم والفصل في رؤية الطرفين لجوهر النزاع وأسبابه.



PATEK PHILIPPE
GENEVE

Begin your own tradition



Annual Calendar
by Patek Philippe

أنت في حقيقة الأمر لا تملك
ساعة باتيك فيليب.
بل هي أمانة في يدك تنقلها بعناية إلى الأجيال
القادمة... إلى أقرب الأحباء.. الأقارب.

الملتقى الاقتصادي العربي الألماني توقع مشاركة 500 من المسؤولين ورجال الأعمال



من الملتقى السياحي العربي الألماني (2001)

سيما ملتقى العام الماضي الذي حضره نحو 400 من رجال الأعمال والمسؤولين على أعلى المستويات.

وتحت شعار "الشراكة عمادنا" سيجتذبت الملتقى وعلى مدى يومين في كيفية تكثيف الجهود لتدعيم التعاون الاقتصادي العربي الألماني على أساس توسيع التبادل التجاري، وهضمان تدفق المزيد من الاستثمارات المباشرة في كلا الاتجاهين. وسيتم التركيز على تمويل المشاريع المشتركة وأمكانات تكثيف الحوار بين المستثمرين ورجال الأعمال بهدف تعزيز العلاقات بين الشركات والمؤسسات، سيما الصغيرة والمتوسطة منها. ومن بين المواضيع التي ستحتل أهمية في إطار الاجتماع ورؤى ورؤى العمل للمشاريع الصناعية، التمويل، الاتصالات، التكنولوجيا الجديدة، السياحة والتعلم والتأهيل، وسيكون المجال متاحاً للدول والشركات والمؤسسات المهتمة لعرض منتجاتها وخدماتها في قاعات البني، حيث يُعقد الملتقى.

ومع بدء أعمال التحضير للملتقى ذكر د. محمد السعدي رئيس الغرفة أن الجانب الألماني مهتم بشكل خاص في إمكانية نقل العديد من الصناعات إلى المنطقة العربية بغية الإنتاج هناك تحت شروط أفضل على صعيد المنافسة. وأضاف أن للبلدان العربية ميزات تنافسية بينها القرب الجغرافي من أوروبا إضافة إلى رخص المواد الخام وتوفر الأيدي العاملة بأجور معقولة. وصرح عبد العزيز لخلافي الأمين العام للغرفة أن الاهتمام الألماني بنقل الصناعات يقابله اهتمام عربي مكمل في مجال نقل التقانات وتطويرها لتتناسب البنية المحلية، إضافة إلى تطويرها بالاعتماد على الأيدي العاملة الوطنية. ومن هنا يأتي تركيز الجانب العربي على تأهيل وتدوير الشباب الذين يشكلون النسبة الأكبر من عدد سكان العالم العربي.

لقد عقدت الملتقيات نتائج إيجابية على أكثر من صعيد. ويخص بالذكر منها تشكيل لجان متابعة تعمل على توفير إطار أكثر ملاءمة لإقامة المشاريع المشتركة. كما مهدت الطريق لتوقيع اتفاقات سياحية وضيوية واستثمارية وتمويلية مختلفة. وتدفع أهمية الملتقى القبل من دوره في متابعة ما أنتجته الملتقيات السابقة بما يساهم في دفع العلاقات الاقتصادية العربية الألمانية بشكل أقوى إلى الأمام.

50 مليار مارك في مختلف قطاعات الاقتصاد الألماني مقابل 5 مليارات فقط يستثمرها الألمان في البلدان العربية.

وانطلاقاً من وجود فرص استثمارية كثيرة ومن أهمية استغلالها، تستضيف العاصمة الألمانية برلين للمرة الرابعة على التوالي الملتقى الاقتصادي العربي الألماني الذي سيقام في مبنى البرلمان المحلي على مدار يومي 21 و22 حزيران / يونيو 2001. وينظم هذا الحدث كل من غرفة التجارة والصناعة العربية الألمانية واتحاد غرف التجارة والصناعة الألماني DIHT ومجموعة الاقتصاد والأعمال وبرعاية وزارة الاقتصاد والتكنولوجيا الألمانية. ومن المتوقع أن يشارك في الملتقى ما يزيد على 500 من كبار الشخصيات العربية الألمانية، في طليعتهم رؤساء وزارات ووزراء ورؤساء غرف تجارية وصناعية وزراعية ونخبه من عليا المال والأعمال.

ويأتي توقع المشاركة الكثيفة في ضوء النجاح الذي حققته الملتقيات الماضية،

تشهد العلاقات الاقتصادية العربية الألمانية تطورات إيجابية على أكثر من صعيد، ويبرز ذلك بشكل خاص في المجالين التجاري والسياحي.

فعلى الصعيد الأول تفيد آخر معطيات وزارة الاقتصاد والتكنولوجيا الألمانية أن حجم التبادل التجاري العربي الألماني وصل إلى 42,5 مليار مارك ألماني خلال العام 2000، أي بزيادة أكثر من 28 في المئة من العام 1999.

وفي المجال السياحي وصل عدد الألمان الذين زاروا البلدان العربية إلى نحو 2,2 مليون خلال العام الماضي مقابل نحو 1,6 مليون سياح العام 1995. ويغضل ذلك أصبح الألمان في طليعة السياحة الدولية إلى البلدان العربية. وعلى عكس العلاقات التجارية والسياحية، فإن الاستثمارات الألمانية سيما المباشرة منها في المنطقة العربية ما تزال ضعيفة على الرغم من فرص الاستثمار والتعاون الضخمة المتوفرة.

وعلى صعيد الأرقام تفيد التقديرات غير الرسمية أن العرب يستثمرون بحدود

المطلق إلى عالم أفضل



قد يفرض علينا مراراً وتكراراً في حياتنا أن نختار بين ما نحتاج وبين ما نرغب.
لذا في هيونداي فإننا نبني سيارات تقنيك عن التنافلات، سيارات ذات محركات سريعة
التجاوب، نظام ناقل سرعة في غاية السلاسة وتصميم داخلي فريد يشعرك
بالراحة والأمان. سيارات هيونداي سريعة التجاوب، إعتيادية وفي متناول الجميع.

إنها التناغم المتكامل

لكل ما تحتاجه

في سيارة.



 **HYUNDAI**
إسمعدي بامتلاكها

عائلة ماريوت على غلاف "الاقتصاد والأعمال"



غلاف العدد الخاص عن السياحة العربية الذي تصدره "الاقتصاد والأعمال" سنوياً مزامناً مع معرض سوق السفر العربي "للتفتيح"، حمل هذا العام موضوعاً عن عائلة ماريوت كما رواها الأب بيل والإبن جون.

وهذه المقابلة التي انفردت بها "الاقتصاد والأعمال" هي الأولى في الصحافة العربية سواء للأب أو للإبن منفردين أو مجتمعين.

كما أنها المقابلة الأولى لهما معاً في وسائل الإعلام العالمية سواء كانت مكتوبة أم مسموعة أم مرئية.

والحديث الذي أجرتة "الاقتصاد والأعمال" مع ماريوت الأب والإبن كان حقيقياً إلى حدود معينة وتناول تراث العائلة وأسلوب عملها وفلسفة المؤسسة أكثر مما تناول موضوع سلسلة الفنادق العالمية التي باتت حالياً تدير 400 ألف غرفة.

ومما لا شك فيه أن تخصص "الاقتصاد والأعمال" بهذه المقابلة إنما يعكس موقعها الإعلامي في المنطقة العربية ومصادقتها للمهنية التي راكمتها على مدى 22 عاماً.

لقد تم توزيع هذا العدد ضمن معرض سوق السفر العربي في دبي، كذلك على المشتركين في "الاقتصاد والأعمال" الذين يتلقون كل ما يصدر عن المجلة من أعداد عادية وخاصة.

IFC: قرض لصالح "المصرية للكهرباء القابضة"

وقعت مؤسسة التمويل الدولية IFC إتفاقية قرض بقيمة 395 مليون دولار أميركي لمدة 17 سنة لصالح "الشركة المصرية للكهرباء القابضة".

وتؤمن مؤسسة التمويل الدولية، بموجب هذه الإتفاقية، مبلغ 90 مليون دولار من صندوقها وتقوم بترتيب قرض مشترك بقيمة 305 ملايين دولار بالتعاون مع "كريدتي ليونيه" و"باركليز كابيتال" و"سوسيتيه جنرال" لتمويل مشروعين للشركة في قطاع الطاقة هما "مشروع خليج السويس" الذي تقدر كلفته الإجمالية بـ 335 مليون دولار و"مشروع بور سعيد للشرفي" بكلفة 340 مليون دولار.

ويؤمن هذان المشروعان اللذان يشكلان أضخم استثمار للقطاع الخاص في الطاقة في مصر نحو 10 في المئة من الطاقة الاستيعابية حالياً في مصر ويعملان بشكل أساسي بواسطة الغاز الطبيعي مع إمكانية تشغيلهما بواسطة الـ"فويل أويل" عند الحاجة، ومن المتوقع أن يبدأوا العمل في 2003، وستقوم مؤسسة "كهرباء فرنسا انترناشيونال" برعاية هذين المشروعين وهي تأسست العام 1992 وتهتم بمشاريع إنتاج وتحويل وتوزيع الطاقة خارج فرنسا.

هيرمس: 30 مليون دولار من مؤسسة التمويل الدولية



لحمدي جليل

حصلت مجموعة "إي إف جي" هيرمس القابضة للمصرية على قرض متوسط الأجل بقيمة 30 مليون دولار أميركي من مؤسسة التمويل الدولية IFC التابعة للبنك الدولي.

وتم توقيع هذه الإتفاقية في المقر الرئيسي لمؤسسة التمويل الدولية في واشنطن، وهو المشروع الأول من نوعه لصالح مصرف استثماري في مصر.

وتعتمد "إي إف جي" هيرمس الإستفادة من هذا القرض للتوسع في الشرق الأوسط وأفريقيا من خلال مشاريع مشتركة (Joint ventures)، مع العلم أن مجموعة "إي إف جي" هي مصرف استثماري رائد في مصر وتتعاطى خدمات الوساطة وتمويل المؤسسات والخدمات الإستشارية وإدارة الأصول بالإضافة إلى إصدارات الأسهم والقروض.

فنادق ومنتجعات
راديسون ساس
الشرق الأوسط

سبعة فنادق من عالم الضيافة الأصيلة



تمتلك مجموعة فنادق ومنتجعات راديسون ساس العالمية، والتي تدبر عن أفضل مستويات الراحة وبخدمة الضيوف عبر أوروبا والشرق الأوسط، واستكشافها وآسيا والأمريكتين، سبعة فنادق فاخرة بمنطقة الشرق الأوسط. توفر فنادقها الفاخرة -لا تزال من عمان والمدينة ومراكش واسطنبول والكويت والمنامة ومسقط- أفضل مستويات الخدمة وأعلى سبل الضيافة الأمر الذي أدى إلى اختيارنا من قبل شركات السياحة والسفر الأوروبية كأفضل مجموعة إدارة فندقية. ومن خلال المنتجعات الجديدة التي ستفتتحها المجموعة قريباً في مصر سوف تشرع بالشرق الحقيقي وأسلوب الضيافة الأصلي عند نزولك في أي من فنادق المجموعة بمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

للمحجز باي من فنادق المجموعة الفاخرة اتصل بوكيل سفرنا المحلي (رمز المجموعة RD)، أو من خلال زيارة الموقع الإلكتروني للاتحدث أو الاتصال برقم الهاتف المحلي من خلال إدخال رمز الوصول المحلي من البلد الذي يتم الاتصال عنه وستتم توصيلك مباشرة بموظف الهاتف. أطلب الرقم 888 333 8000 حيث سيتم وضعك مباشرة مع مركز الحجوزات التابع للمجموعة.

٨٠٠٠٠٠٠٠	البحرين
٨٠٠٠٠٠٠٠	الإمارات العربية المتحدة
٩٠٠٠٠٠٠٠	المملكة العربية السعودية
٩٠٠٠٠٠٠٠	مصر (القاهرة)
٢٤٠٠٠٠٠٠	مصر (خارج القاهرة)
٨٠٠٠٠٠٠٠	المملكة المتحدة
٨٠٠٠٠٠٠٠	مالايا
٨٠٠٠٠٠٠٠	سويسرا

الموقع الإلكتروني: www.radissonsas.com

راديسون ساس
Radisson SAS
HOTELS & RESORTS

بعد الإفراج المفاجئ عن المتهمين ما هو مصير مديونية نواب القروض؟

القاهرة - محمود عبد العظيم

أعاد القرار المفاجئ بالإفراج عن المتهمين في قضية نواب القروض والذي صدر منتصف آذار/ مارس الماضي في إطار إجراءات إعادة المحاكمة بعد قبول النقض في الحكم السابق صدوره في حق المتهمين - أمام هذا الملف الساخن مرة أخرى على ساحة الأحداث في القاهرة خصوصاً وأن هذه القضية تعد من أشهر قضايا ما اصطلح على تسميته بالفساد المصري. وعلى الرغم من قصر المصداقة في قرار الإفراج عن المتهمين - بينهم ثلاثة أعضاء في البرلمان ووزير سابق ورئيس بنك ورجال أعمال مشاهير - والذي أصاب الرأي العام في مصر بدهشة كبيرة، إلا أن الأحداث المتلاحقة على ساحة الأعمال في مصر والتي جرت طوال شهر الصيف الماضي مهدت بدرجة كبيرة لتحويل مسار قضية نواب القروض.

تعرض وهروب وتسويات

بدأت هذه الأحداث بموجة الزكود الكبير الذي تعاني منه السوق المصرية منذ نحو عامين وهو الزكود الذي أدى إلى تباطؤ حركة الاقتصاد الكلي وتعرض مشاريع ضخمة لرجال أعمال من الوزن الثقيل للتعثر وعدم قدرتهم على سداد مديونياتهم الضخمة للبنوك.

وكان على هؤلاء المعتذرين إما التخلص من الأصول التي يملكونها بأسعار بخسة في سوق راكدة لسداد مديونياتهم أو طلب قرض جديدة تساعدهم في "تسويم" أوضاعهم لحين استعادة السوق نشاطها. ولأن قضية نواب القروض خلقت حالة من الذعر والخوف في نفوس القائمين على الجهاز المصرفي وجعلت أجيالهم مرتعشة رفضت البنوك منح هؤلاء المعتذرين مزيداً من القروض، لما كان من هؤلاء سوى الرد على هذا الموقف - الذي اعتبروه تفتتاً - بالهروب إلى خارج مصر وبدء مفاوضات عن بُعد وغير ممثلين من المحامين والشخصيات العامة مع البنوك للتوصل إلى تسويات ملائمة. حكاية الهروب بدأها رجل الأعمال

لمصري من أصل أرمني مارك نوارف الشهير بملك التوتة - الذي حصل على نحو 150 مليون جنيه (35 مليون دولار) من 6 بنوك وغادر إلى لندن وبدأ مفاوضات مع البنوك الدافئة بالفاكس والهاتف وبعض المحامين وانتهت المفاوضات بتسوية ملائمة على الأقل من وجهة نظر نوارف. حيث تحولت ديون البنوك إلى مساهمة في شركات.

تلا ذلك هروب حاتم الهواري لملك الحديد الفردة - ثم توالت حلقات الهروب وشهدت مصطفى البلدي وكيل مارلبورو - ومحمدي يعقوب وآخرين ثم جاءت محطة هروب رامي لكح لتدري على الساحة خصوصاً وأن الهارب هذه المرة كان من "القطر السمان" حيث بلغت مديونياته للبنوك لحظة هروبه 1,4 مليار جنيه. عند هذه المرحلة بدأ الرأي العام المصري يدخل طرماً في القضية باعتبار أن الأموال هي لصالح اللودعين من مختلف فئات الشعب وأن هروب هؤلاء لن يحل المشكلة بل ربما تزيدها تعقيداً.

من هنا بدأت الحكومة تفكر في حل هذا المأزق بعد أن تورطت هنا وهناك روايات عن مساندة بعض المسؤولين لهؤلاء الكبار أو أن هؤلاء المسؤولين استفادوا بشكل أو بآخر من لعبة هذه القروض وبالتالي كان على الحكومة أن تتخذ إجراءات سريعة في اتجاه إعادة هؤلاء والتوصل إلى تسوية ترضي البنوك وتلتمش الرأي العام على أمواله وتعيد الثقة المفقودة للسوق.

السياسة والبيزنس

عند هذه اللحظة بدأت السياسة تدخل في لعبة "البيزنس" ولم يتردد وزير الاقتصاد ديموسيطر بطرس غالي في زيارة لكح في لندن وإقناعه بالعودة إلى مصر، بل والتصريح بأنه - أي الوزير - أجرى اتصالات تلفونية مكثفة مع لكح للإشراف على المفاوضات بينه وبين البنوك الدافئة وأبرزها "بنك القاهرة". هذه المفاوضات أسفرت عن نجاح كبير، حيث عاد رامي لكح وخاض الانتخابات التشريعية الأخيرة وحقق فوزاً ساحقاً في منطقتي رئيس المجلس الأعلى للشباب والرياضة الأسبق د. عبد الأحد جمال الدين الذي كان يشغل أيضاً منصب رئيس لجنة

الشؤون العربية في مجلس الشعب، وتوصل لكح إلى تسوية مديونياته للبنوك وبدأ في ممارسة نشاطه التجاري من جديد وعاد سهم - للالية القابضة لكح غروب - يستعيد نشاطه في بورصة القاهرة.

في هذه الأجواء كانت قد صدرت الأحكام في قضية نواب القروض والتي تراوحت بين السجن أشغال شاقة لمدة 15 عاماً لنحو 4 متهمين و10 سنوات لمعظمهم و5 و3 سنوات لبقية المتهمين باستثناء ثلاثة صدر بحكمهم حكم بالسجن لمدة عام عن إيقاف التنفذين.

هنا بدأ للتهمة من هذه الأحكام واعتبروها أحكاماً قاسية وطالبوا بمساواتهم مع نوارف ولكح ومنحهم فرصة لتسوية أي ضاعهم من البنوك.

أيضاً لعب دفاع المتهمين - وهم من كبار رجال القانون في مصر - دوراً في تجسيد فكرة أن قضية نواب القروض أساءت لنام الاستثمار في مصر وأنه لا يوجد بلد في العالم يسبون رجل أعمال لانه تعثر في مشروعه وأن البنوك استغلت القضية وبالغت كثيراً في احتساب معدلات الفائدة على القروض، ما أدى إلى تضاعف هذه المديونيات.

كل ذلك مكن ضغطاً غير مباشر على أجواء القضية خصوصاً وأن الحكم السابق صدوره خلا من إلزام المتهمين برد أموال البنوك واكتفى بسجنهم، وبالتالي جاء نقض الحكم تأسيساً على ذلك لتصبح القضية الرئيسية هي أموال البنوك وكيف سيتم ردها.

في هذا الإطار قررت المحكمة تشكيل لجان من بنوك النيل والمهندس والتجاري وقناة السويس والذهبية التجاري - لمصري المتحد حالياً - لفحص مديونيات هؤلاء المتهمين بدءاً من معضم فرصة أخيرة لسداد مديونياتهم.

ولكن السؤال الذي يدور على لسان المصرفية وساحة الأعمال في مصر حالياً هو: ماذا لو عجز المتهمون عن سداد أموال البنوك والتي تقدر بنحو 1,5 مليار جنيه؟ هل مستخدم السياسة مرة أخرى؟ وإلى أي حد يمكن أن تتعامل المحكمة مع هذه الأوراق المخططة... أوراق البيزنس وأوراق السياسة؟

أبداً تتلذذ بتعة القيادة بمجرد تعويذ مسارك من
الطرق السهلة المبددة إلى الميقات والمساوير الصعبة
في رمل الصحراء

إنفينيتي QX4 الجديدة ترمي أبداً جديدة في تعة
قيادة السيارات فتشاع للتجديد لدى إنفينيتي ببيع بون
سيارة الدفع الرباعي الواسعة (SUV) ومسامية
السيان بحدرك بأفـ ٧١٠ حصاناً ومجموعة رقعة من
أحدث الموايا والتكويرات

إنفينيتي QX4 ليست مجرد سيارة جديدة إنها الفجر الجديد للفقامة.

إنفينيتي QX4

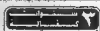
لا مثيل لها.

www.infiniti-me.com



تعة الفرقة السعودية، شركة الممراني للتصدي، شركة الممراني للتجارة والاستيراد، الرياض، هاتفه ٠١-٥٧٧٧٧٧٧، شركة الجبور
مراك، هاتفه ٠١-٥٧٧٧٧٧٧، شركة جرد الحصن بوم العزيز الرياض، هاتفه ٠١-٥٧٧٧٧٧٧، شركة الفرقة العربية للسيارات، هاتفه ٠١-٥٧٧٧٧٧٧،
عالي والبيع، ألبير، السيارات، هاتفه ٠١-٥٧٧٧٧٧٧، قطر، شركة سالك السعد للتع، الفرقة العربية للسيارات، الرياض، هاتفه ٠١-٥٧٧٧٧٧٧، الجبور، يوسف، قطر، شركة جرد الحصن بوم العزيز الرياض، هاتفه ٠١-٥٧٧٧٧٧٧،
(٥٥٥)، مراك، هاتفه ٠١-٥٧٧٧٧٧٧.

QX4





الشيخ صالح كامل

دله البركة تملك 50 في المئة افتتاح الشركة العربية للمنتجات الورقية كامل؛ طلبنا الترخيص لشركة مالية في سورية

دمشق - ياراعيا

شهدت مدينة حلب مؤخرًا افتتاح الرسمي لمصنع الشركة العربية للمنتجات الورقية وهي شركة سورية - سعودية. وحضر حفل الافتتاح صلاح كناعن محافظ حلب مُمثلًا لرئيس الوزراء و وفد من مجموعة دله البركة السعودية برئاسة الشيخ صالح كامل رئيس المجموعة إضافة إلى عدد كبير من رجال الأعمال وممثلي الوزارات في سورية.

وكانت سورية رخصت إقامة الشركة العربية للمنتجات الورقية العام 1994 في إطار قانون تشجيع الاستثمار وبرأس مال مدفوع يبلغ 148 مليون ليرة تملكه 50 في المئة منه مجموعة دله البركة وشركة الشرفيق للأوراق المالية والصناديق الإستثمارية القابضة للمجموعة فيما يمتلك باقي الرأس مال رجل الأعمال السوري محمد أدبيك يادنجكي وأولاده. والشركة العربية شركة مساهمة مغلقة

يبلغ إنتاجها السنوي نحو 6000 طن كرتون ودبلكس و4 آلاف طن ملفات ملونة و4,9 آلاف طن ورق فلوت و40 ألف طن ورق تيسيت لاينر. وتعتبر هذه الشركة صديقة للبيئة ذلك لأنها تساهم في تدوير النفايات من الورق في سورية حيث شرعت بتشغيل نحو 2000 يد عاملة في مختلف المحافظات بفرض جمع النفايات الورقية وإعادة تصنيعها.

ومجموعة دله البركة تمثل أحد أبرز الجهات العربية للمستثمرة في سورية لأنها تساهم بأكثر من 48 في المئة من رأس مال شركة الشام للنقل البحري البالغ رأسمالها 20 مليون دولار، كما تساهم بنسبة 25 في المئة من رأس مال الشركة العربية القابضة للإستثمار والبالغ 100 مليون دولار وهي شركة سعودية أعلنت في سورية في شهر تموز/يوليو من العام الماضي على واقع وأفاق الأنشطة الإستثمارية.

وأكد الشيخ صالح كامل لـ "الاقتصاد والأعمال" بأن مجموعته تركز أنشطتها

الإستثمارية على سورية خصوصاً في ظلّ عهد الرئيس الدكتور بشار الأسد وقال أن المجموعة تقدمت مؤخراً بطلب إلى الحكومة السورية للحصول على موافقة ترخيص إقامة شركة مالية تابعة للمجموعة وتعامل في عملها شركة التوفيق للأوراق المالية، وأضاف أن هذه الشركة ليست شركة مصرفية وإنما هي شركة تبحث عن فرص إستثمارية جديدة، وعن تقييمه لمخاطر الإستثمار حالياً في سورية قال كامل أن سورية تشهد توجهاً إقتصادياً تنموياً جيداً وهو يدعو لتعزيزيز المبادرات الإستثمارية في سورية من قبل رجال الأعمال والشركات في الدول العربية والإسلامية، ولتوضيح الأسباب التي تلف وراء دعوته هذه قال أن سياسة مجموعة دله البركة تعتمد على مبدأ إستخلاص المال باعتبار المال هو مال الله الذي أمرنا بالاستفادة منه لإعمار الأرض وأن فلسفة دله البركة وعلى قاعدة هذه السياسة تستثمر في الدول التي يوجد فيها الإستقرار وأضاف أن الإستثمار في سورية وفي ضوء السياسة المعتمدة يصفق غايتين الأولى دنيوية والثانية أخروية فمثل هذا الإستثمار يصب في باب دعم مواقف سورية في مواجهة عدو الأمة العربية إسرائيل، ولذلك يعتبر الشيخ صالح الإستثمار في سورية شكلاً من أشكال الجهاد ضدّ هذا العدو.

وقال كامل أنه يدعو سورية لوضع خريطة مفصلة عن الإستثمار تساعد المستثمرين الخارجيين العرب والأجانب لاختيار أفضل المشاريع وإنجازها بصورة جيدة وسريعة وبحيث يتّجّن مخاطر الإستثمار من عقوبة إختيار المشاريع كما حصل في كثير من الأحيان خلال السنوات الماضية.



كامل وأدبيك يادنجكي يقطعان الحلو ويبدأ إلى يسارهما محمد الرائي مدير مكتب الإستثمار في سورية



كل ما تحتاج اليه تحت سيطرتك.



**NOKIA
6210**

مع وجود Nokia 6210 بين يديك، بإمكانك الدخول الى عالم خدمات الانترنت الجوال. استعمل نظام البحث WAP للخدمات المصرفية والأخبار، وإرسال البريد الإلكتروني والتحقق من جدول المواعيد. بإمكانك أيضاً الدخول الى خدمات التجارة الإلكترونية والتأكد من أن باقة الزهور التي أرسلتها ستصل في الوقت المحدد. بإمكانك تحميل صفحات الانترنت على كوميبيوتر شخصي ملائم بسرعة تصل حتى 12.7 kbps. ومع البطارية الكبيرة بإمكانه البقاء في وضع الانتظار حتى تسعة عشر يوماً. كل هذه الميزات تجتمع في هاتف شكله ملائم وسهل الاستعمال. مع وجود Nokia 6210 بين يديك، ستكون جميع الأمور تحت سيطرتك.

NOKIA
CONNECTING PEOPLE



عبد
سلطان
السعود



عبدالله
علي
السعود



د. محمد بن
عبد الرحمن
السعود

موبينيل: نمو قياسي في الأرباح والمشاركين

أعلنت الشركة المصرية لخدمات التليفون المحمول "موبينيل" أن عدد مشتركينها قد ارتفع في نهاية الربع الأول من العام 2001 إلى مليون و466 ألف مشترك بزيادة قدرها 250 ألف مشترك مقارنة بنهاية العام 2000. كما أعلنت موبينيل أن إيرادات الربع الأول من العام الحالي بلغت 591,7 مليون جنيه بزيادة قدرها 19 في المئة مقارنة بالربع الأول من العام 2000. كما بلغ إجمالي الأرباح قبل خصم الفوائد البنكية والضرائب والإهلاكات (EBITDA) خلال الربع الأول من العام 2001 273,6 مليون جنيه بنسبة 46,2 في المئة مقارنة بنسبتها من إجمالي العام الماضي التي بلغت 43,7 في المئة. وبلغ صافي الأرباح المجمعة للربع الأول من العام الحالي 90,5 مليون جنيه بزيادة قدرها 160 في المئة عن صافي الأرباح المجمعة للفترة نفسها من العام الماضي والتي بلغت 35 مليون جنيه مصري.

وقال عثمان سلطان العضو المنتدب للشركة المصرية لخدمات التليفون المحمول - موبينيل - خلال الربع الأول من العام 2001، تم التأكيد على استراتيجية النمو التي تتبناها موبينيل. ويعد هذا الربع الأفضل لـ "موبينيل" من حيث نمو عدد المشتركين منذ تولىنا مسؤولية الشبكة الأولى في مصر في أيار/ مايو 1998.

السنيдар: استثمارات سعودية في اليمن

قال عبدالله علي السنيدار الذي اختير مؤخراً رئيساً لاتحاد الغرف التجارية والصناعية اليمنية: إن ثمة مساحات سعودية لإقامة مشاريع استثمار مشتركة في اليمن في قطاعات مختلفة بينها النفط والغاز الطبيعي والصيد البحري والخدمات. ويشتر السنيدار "الإقتصاد والأعمال" بمولد جديد وعهد جديد تعيشه اليمن بعد حل جميع النزاعات السياسية واستتباب الأمن والاستقرار في البلاد. وأضاف أن اليمن تشهد حالياً عملية تنمية شاملة في جميع القطاعات حيث أعطي للقطاع الخاص الدور الفعّال في هذه العملية. وعُززت في الدولة لسياسة الانفتاح في ظل غول العولمة، على تأهيل القطاع الخاص ليصبح قادراً على استغلال جميع الإمكانيات المتوفرة في البلاد. وأشار السنيدار إلى أن اليمن تحتوي على الكثير من الثروات والوارد التي ما زالت غير مستغلة خصوصاً بعد اكتشاف الغاز الطبيعي والنفط وأيضاً الثروة السمكية. ودعا السنيدار جميع الدول العربية للاستثمار في اليمن والاستفادة من الفرص المتاحة فيها. وعدد بعض التسهيلات التي يتيحها قانون الاستثمار الجديد من خلال السماح بقيام مشاريع أجنبية بحتة مع إمكانية نقل وتحويل الأموال والأرباح من وإلى اليمن من دون قيد أو شرط، وأيضاً إمكانية وصول مدة الإعفاء الضريبي إلى 15 عاماً.

تبوك للصناعات الدوائية تدخل الأسواق الأوروبية

تم تسجيل شركة تبوك للصناعات الدوائية في السويد كأول شركة سعودية من نوعها ككيان على مستوى الجودة والشريعة، الأمر الذي يتيح لها تسويق منتجاتها في الأسواق الأوروبية. أعلن ذلك مدير عام الشركة د. محمد بن عبد الرحمن المشعل ملاحظاً أنه لا يسمح بدخول أسواق أوروبا إلا للشركات التي تثبت التزامها بالتزام بضمان الجودة وتطبيق أدق المعايير. وأشار إلى أنه تم اختيار السويد لتتميز به من تشدد في أنظمة التسجيل لديها.

وقال المشعل أنه بهذه الخطوة ستنتقل المنافسة إلى السوق العالمية كتأكيد على قدرة المنتجات السعودية عموماً وتبوك الدوائية خصوصاً على اختراق السوق الأوروبية للدواء الذي يقدر حجمه بنحو 100 مليار دولار.

وذكر أن الشركة تنتج نحو 90 مستحضراً من أقراص وكبسولات وأشربة ومضادات الإلتهاب والروماتيزم ومضادات الحموضة والحساسية والسكري والمسكنات. وغيرها، وتم تطوير هذه الأدوية من قبل الفنيين المشرفين على مختبرات الشركة. وبدخول الشركة أوروبا تتحيز أسواقها الخارجية إضافة إلى تواجدها حالياً في 12 سوقاً وهي الكويت، الإمارات، البحرين، قطر، عمان، الجزائر، ليبيا، السودان، العراق، الأردن، لبنان، واليمن.

وقف أعمال شركة الأردن والخليج للتأمين

وأوضح أن وقف إجازة الشركة لا يعني إلغاءها بل منحها الفرصة لإعادة ترتيب أوضاعها فنياً ومالياً وقانونياً وإدارياً. من جهة أخرى أعادت الهيئة نظاماً جديداً للتأمين الإنشائي للمسؤولية الناجمة عن استعمال المركبات ليحل محل نظام التأمين الإلزامي على المركبات لتغطية أضرار الغير الصادر العام 1985.

هيئة تنظيم قطاع التأمين أوقفت شركة الأردن والخليج للتأمين عن العمل ومنعتها من إبرام العقود العائدة لجميع الفروع المجازة لها مع حفظ الحقوق والإنشائات البرمجة. أعلن ذلك مدير عام الهيئة د. باسل الهنداوي الذي أعلن حل مجلس إدارة الشركة وتعيين لجنة إدارية لمدة 6 أشهر للقيام بمهمة تصحيح أوضاع الشركة وما تتطلبه من إعادة هيكلة.



CORUM

SWISS TIMEPIECES

أبوظبي: الفرديان ٢٦٧٤٥٠٠ / العيين: الفرديان ٣٧٦٦٥٢٢٤ دبي: صديقي ٢٢١٥٧١٧/٣٢٤٦٠٦٠ البحرين:
مجوهرات آسيا ٥٣٤٤٤٤ الدوحة: غادة ٤٤٠٨٤٠٨ الكويت: غادة ٢٤٠٠٩٥١ مسقط: جواهر عمان ٥٦٥٣٠١
دمشق: أبووظيفة ٢٢٢٢٢٩١ بيروت: حكيم ١٢٤٠٥٠٠ عمان: ركن الهدايا ٦٥٩٢٢٠٧٧ القاهرة: إم إم ٥٧٣١٢١٢



بدوي حسين

رئيس جديد للمصرف الإسلامي الدولي

القاهرة - الاقتصاد والأعمال

تقرر تعيين بدوي حسين نائب رئيس بنك القاهرة رئيساً لمجلس إدارة المصرف الإسلامي الدولي إعتباراً من أول نيسان/ أبريل الماضي وذلك بعد موافقة بنوك القطاع العام المصرية الأربعة التي تمتلك 80 في المئة من رأس مال المصرف بالتصاري. يُذكر أن رأس مال المصرف بلغ 79 مليون جنيه ويمتلك الأفراد وبعض المستثمرين المصريين والعرب الحصة المتبقية البالغة 20 في المئة.

وكان للمصرف الإسلامي الدولي قد تعرض لسلسلة من الأزمات على مدى الشهور الماضية شملت تمزق بعض عملائه الكبار وفشل مشروعات استثمارية عدة

الكندي رئيساً لمجلس إدارة المؤسسة العربية المصرفية

تم اجتماع مجلس الإدارة واختار خليفة الكندي رئيساً له وفرضت إدارته وهلال المطيري نائبين للرئيس. والرئيس الجديد هو من دولة الإمارات العربية المتحدة ويحمل بكالوريوس اقتصاد من جامعة ميشيغن وهو عضو مجلس إدارة شركة أبو ظبي للاستثمار، عضو مجلس إدارة بنك المؤسسة العربية المصرفية الدولي/ المملكة المتحدة، عضو سابق في مجلس إدارة كل من انترناشيونال بنك أوف آسيا ليكنه، هوتج كونغ وبنكو/ اتلانتيكو إس. آيه إسبانيا. وعمل عضواً في مجلس إدارة المؤسسة منذ العام 1982 وله خبرة تصل إلى 15 عاماً في العمل المصرفي الاستثماري.

انتخبت الجمعية العادية الـ 20 للمؤسسة العربية المصرفية مجلس الإدارة الجديد في حضور نسبة من المساهمين للمطالبة أصلاً أو نيابة بلغت 97,45 في المئة من رأس المال.

وقال الرئيس التنفيذي للمؤسسة العربية المصرفية غازي عبد الجواد أن مجلس الإدارة في دورته السابعة ضم السادة:

خليفة محمد الكندي، عيسى محمد السويدي، ميمارك راشد المنصوري، د. أنور علي الغضف، هلال مشاري المطيري، عبدالله سعود الحمضي، فريجات قنار، د. صالح الأمين الأبراهيم، محمد حسين آي اس، حسن علي جمعة، عدنان أحمد يوسف، د. صالح الحميدان.



الوزير نجيب ميقاتي

دبي تستضيف المؤتمر التاسع لرجال الأعمال والمستثمرين العرب

الوزير نجيب ميقاتي متحدث رئيسي

"الاستثمار في تقنية المعلومات" سيكون الموضوع الرئيسي في برنامج فعاليات المؤتمر التاسع لرجال الأعمال والمستثمرين العرب الذي تستضيفه مدينة دبي خلال شهر تشرين الثاني/ نوفمبر المقبل. ينعقد المؤتمر تحت رعاية الشيخ مكتوم بن راشد آل مكتوم نائب رئيس مجلس الوزراء في الإمارات وحاكم دبي، ويمتلكه في حفل الافتتاح الشيخ حمدان بن راشد آل مكتوم نائب حاكم دبي ووزير المالية والصناعة في الإمارات الذي كان صاحب المبادرة في توجيه الدعوة لاستضافة المؤتمر في دبي خلال المؤتمر الثامن المنعقد في تونس قبل نحو سنتين.

وتقرر في اجتماع اللجنة التحضيرية للمؤتمر عقد في القاهرة خلال شهر نيسان/ أبريل الماضي توجيه الدعوة إلى شخصية سياسية عربية كضيف شرف على المؤتمر، فيما اقترح وزير الأشغال والنقل اللبناني نجيب ميقاتي متحدثاً رئيسياً في حفل الافتتاح، خصوصاً أنه من المستثمرين وأصحاب الخبرة في مجال الاتصالات والمعلوماتية وله مشاريع عدة في أكثر من بلد عربي من خلال شركة انفيستكوم.

والمعروف أن مؤتمرات رجال الأعمال والمستثمرين العرب انطلق في دورته الأولى قبل نحو 20 عاماً من مدينة الطائف في المملكة العربية السعودية بعبارة من 3 جهات منتظمة هي الجامعة العربية واتحاد غرف التجارة والمؤسسة العربية لضمان الاستثمار.

وتم اختيار الموضوع الرئيسي للمؤتمر للقول كون قطاع المعلوماتية بات يشكل المحور الأساسي للاقتصاد الحديث، والاستثمار في هذا المجال قد يكون من أهم الفرص الاستثمارية للمستقبل.

وسيتضمن المؤتمر جلسة خاصة حول الاستثمار في دولة الإمارات العربية المتحدة والعواطف التي تقيتها والغرض الكامنة. كما ينصت عرضاً لما أنجزته دبي في مجال المعلوماتية لا سيما مدينة دبي للإنترنت التي ستعرض تجربة رائدة في هذا الميدان.



Chinese To Become #1 Web Language by 2007

(How it gets there matters)

To see how Accenture is helping our clients
emerging opportunities, visit www.accenture.com/china

• Consulting • Technology • Business Process Outsourcing • Financial Services


accenture



عبد الرزاق خالد في ذمة الله

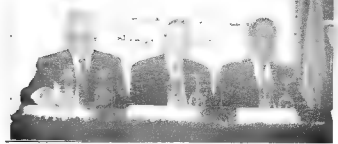
صباح الخميس 19 نيسان/ أبريل 2001، مٌ حزيناً بطيئاً على الكويت وهي تودع واحداً من رواد جيل نهضتها، الذين عملوا جسراً يصل عراقها بعد انكسارها، ويجمع خلق الريادة وعلم المعاصرة.

صبح الخميس 19 نيسان/ أبريل 2001، مٌ حزيناً بطيئاً على الكويت وهي تشيع فقيدها واحد كرام رجالاتها ورئيس غرفة التجارة والصناعة فيها، عبد الرزاق خالد الزيد الفالح، الذي عمل في ميدان السياسة فُحُرف بالحساس النقي والعطاء السخي والولاء للوطن والأمة وقدم التقدم والرفق، وعمل في مجال الإقتصاد على اختلاف قطاعاته فُعرف بالجد والكث وطلاقة اليد، وعمل في الخدمة العامة فُحُرف بجرأة الرأي وشفاذية الطبع ويُعد النذر.

ولد الفقيه في الكويت العام 1930 ودرس في مدارسها وفي مدارس دمشق والقاهرة، وكان في طليعة الخريجين الكويتيين حين نال إجازة التجارة والإقتصاد من جامعة القاهرة العام 1953، وجمع بكفاءة عالية السياسة والتجارة من دون أن يخلط بينهما فلم يستقر الأولى لخدمة مصالحه، ولم يفتش على مصالحه حين يتخذ مواقفه. فكان أول رئيس لـ "الطليعة" العام 1962، وانتخب عضواً في أول مجلس أمة (برلمان) لدولة الكويت، كما انتخب عضواً في المجلس التالي، ولكنه قاطع جلساته بسبب ما شاب العملية الانتخابية من تجاوزات، وعاد بعد سنوات ليكون رئيس لجنة تنفيذ الدستور العام 1980، وهي اللجنة التي انتهت إلى قرار تاريخي بأن الدستور لا يحتاج إلى تنقيح.

شارك الفقيه في مجالس إدارة عدد من الشركات الكويتية الرائدة فكان عضواً في مجلس إدارة شركة ناقلات النفط الكويتية، ونائب رئيس بنك الكويت الوطني، كما كان أول مقال كويتي يمتد نشاطه خارج حدود بلاده، وفي ميدان الخدمة العامة، ترأس الفقيه الجمعية الاقتصادية الكويتية، وكان نائب رئيس المؤسسة العامة للتأمينات الاجتماعية، وعضو مجلس إدارة مؤسسة الكويت للتقدم العلمي.

أما المؤسسة الوطنية التي خضها الفقيه بمساحة واسعة من وقته وجهده فهي غرفة تجارة وصناعة الكويت، التي كان أحد مؤسسيها ورؤاها منذ تأسيسها العام 1959، وأعيد انتخابه لمجلس إدارتها بصورة متتالية، إلى أن تسلم رئاستها العام 1996، ومن خلال موقعه هذا، تسلم رئاسة الإتحاد العام للغرف العربية، واللجنة الوطنية الكويتية لغرفة التجارة الدولية، ونائب رئيس الغرفة العربية - البريطانية. وغاب عنّا عشية الأربعاء 18/4/2001 بعد صراع شجاع مع مرض شرس، رجم الله "أبا الحارث".



الوزير فليحان يتوسط الصمار (ليسار) ود، الفخام

لقاء المصدرين والمستوردين في قطاع مواد البناء والمقاولات

نظم برنامج تمويل التجارة العربية في بيروت لقاء للمصدرين والمستوردين العرب في قطاع مواد البناء والمقاولات، الذي انعقد في فندق روتانا جيفينور برعاية وحضور وزير الإقتصاد والتجارة د. فليحان.

شارك في هذا اللقاء 71 شركة تتعامل في المقاولات وتجارة مواد البناء على أنواعها مثلت 13 دولة عربية.

وتحدث في الافتتاح رئيس اتحاد غرف التجارة والصناعة في لبنان، عدنان القضاة، الذي أكد على أهمية اللقاء لإبراز الدور الحيوي والفعل لقطاع البناء والمقاولات في مسيرة الإعمار.

وأشاد وزير الإقتصاد والتجارة د. فليحان بالجهود المبذولة على صعيد القطاع الخاص اللبناني لتحقيق النمو الاقتصادي، وعزّل فليحان على قمة العام 2002 التي ستكون محورا لأوضاع عدة أبرزها النقل، لتفعيل دور التجارة في الإقتصاد العربي.

واختتم الجلسة رئيس مجلس إدارة برنامج تمويل التجارة العربية د. جاسم النشاع، فقدم لمحة عن البرنامج والخطوات التي قطعتها، بدعم من صندوق النقد العربي، حتى وصل إلى ما هو عليه. وعقد بعض إنجازات البرنامج ومساهمته في الإقتصاد من حيث إعطاء الدور الأهم للقطاع الخاص.

وتلت جلسة الافتتاح أربع جلسات عمل مرصت واقع وتحديات قطاع مواد البناء في الوطن العربي، وتخلّلتها خمسة لقاءات ثنائية بين الشركات المشاركة ومن التوقع أن تنمر عن أفاق جديدة أمام مشاريع تعاون مستقبلية بينها.



محمد ناجيا

إتحاد أصحاب الفنادق في الكويت

أقام اتحاد أصحاب الفنادق في الكويت حفل إستقبال في قاعة الإحتفالات الكبرى الهانامي، دعا إليه الجهات التي شاركت في معرض الكويت الدولي للسباحة والسفر بالإضافة إلى الجهات المنظمة لهذا الحدث الذي يُقام سنوياً في أرض المعارض.

حضر الحفل بعض أصحاب الفنادق وللرءاء العامون في الفنادق وجمع كبير من المشاركين والضيوف ورجال الصحافة المحلية.

سكز تير عام إتحاد أصحاب الفنادق محمد ناجيا رغب بالحضور وأثنى على أهمية المعرض الذي يشكل حلقة وصل بين الكويت والدول المشاركة ويفسح في المجال أمام تبادل الخبرات.

يُذكر أن المعرض أقيم من 23 إلى 26 أبريل/ نيسان الماضي.

Using our own E-Business Suite,

**Oracle saved
\$1 billion in 1 year.**

Oracle E-Business Suite	
Marketing	✓
Webstore	✓
Sales	✓
Support	✓
Procurement	✓
Supply Chain	✓
Accounting	✓
Human Resources	✓
Application Server	✓
Database	✓

How much will you save?

ORACLE
SOFTWARE POWERS THE INTERNET



مدير فبردار

رغم استمرار التقلبات الحادة في الأسواق الدولية أرباح إنفستكوروب زادت 19% في الفصل الأول من 2001

مساهمين جدد. وتقول مصادر إنفستكوروب إن رأس المال الإضافي هذا سيوفر المرونة المالية اللازمة لتمويل خطط التوسع في نشاط مصرف الاستثمار. وبلغت الأصول الإجمالية لإنفستكوروب 31 آذار/مارس 2001 نحو 3,4 مليارات دولار أميركي، وارتفع مجموع حقوق المساهمين (قبل تعديلها لتعكس القيمة العادلة في السوق) إلى 818 مليون دولار، مع العلم أن زيادة رأس المال بواسطة إصدار حقوق الأسهم المفضلة من الفئة الأولى ستؤدي إلى رفع قاعدة رأس المال إلى أكثر من مليار دولار.

على صعيد آخر قالت إدارة إنفستكوروب أن المصروف بعد خلال الفصل الأول من 2001 إلى خفض القيمة العادلة في السوق لأصوله بقيمة 79 مليون دولار. وتضمن التصحيح من جهة خفض 12 مليون دولار في احتياطي تقلبات التقلبات النقدية. أما التصحيح الهائلي، وقدره 67 مليون دولار في القيمة السوقية العادلة لحفظ الأصول الاستثمارية فإنه يعكس، حسب إنفستكوروب، الهبوط المؤقت في أسعار البيع المحتملة للشركات (معبراً عنها بمضاميف الأرباح Multiples) في الأسواق الأميركية والأوروبية وذلك نتيجة لاضطرابات المستمرة التي تواجهها عمليات تمويل تلك الشركات نتيجة للتقلبات الشديدة المستمرة في السوق. إلا أن هذا الهبوط المؤقت في القيمة الجارية لا يستتبع بالضرورة انخفاضاً في القيمة الجوهرية عن القيمة الحقيقية التي يمكن تحصيلها منها عندما يهين الأوان الملائم لبيعها وفي ظروف أفضل للسوق. إذ أن لإنفستكوروب وعائلته من قوة الوارد الرأسمالية والمرونة المالية ما يسمح لهم بالاحتفاظ بالاستثمار في مراحل الهبوط أو الركود في السوق والانتظار حتى تبدل الظروف وبالتالي يبرز الشروط المثلى لتصفية الاستثمار بأعلى ربحية ممكنة.

الشركات، الاستثمار في العقار، إدارة الأصول الاستثمارية والاستثمار في قطاع التكنولوجيا.

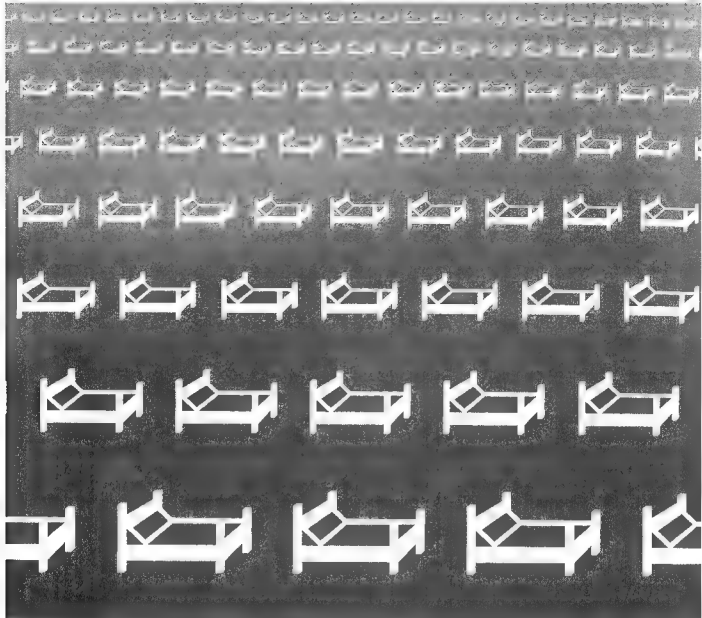
ولفت عباسي بشكل خاص إلى الأداء الممتاز للتواصل لبرنامج إدارة الأصول الاستثمارية والذي حقق أرباحاً عالية في الفصل الأول من 2001 وهذا على الرغم من الهبوط الذي شهدته أسواق الأسهم والسندات العالية خلال الفترة نفسها. وارتفعت قيمة محفظة الأصول المدارة لحساب العملاء بنسبة 33 في المئة خلال الفصل الأول بعد أن لفت الأداء الجيد للبرنامج اهتمام فئات جديدة من المستثمرين الأفراد أو المؤسسات في منطقة الخليج.

ويتوقع إنفستكوروب أن ينجز قريباً تغطية صندوق الاستثمارات المختارة من قطاع التكنولوجيا الذي طرحه خلال الفصل الأول من السنة بتمويل إجمالي قدره 250 مليون دولار. وقال عباسي إن الإقبال الكبير للمستثمرين على الاستثمار في هذا القطاع وفي الظروف السلبية الحالية للسوق "يعكس الثقة الكبيرة للعملاء خبرة إنفستكوروب في نهجها العاقل والاحتقائي عند الاستثمار في قطاع التكنولوجيا". بالإضافة يقوم إنفستكوروب حالياً بتوزيع محفظة جديدة للاستثمار في العقارات التجارية الأميركية، وحصلت هذه للمحفظة على تغطية كبيرة فافتح العرض بالنظر لسجل الأداء المتميز للمصرف في مجال تحقيق عائدات جيدة ومستقرة على استثمارات القطاع العقاري. كما قام إنفستكوروب مؤخراً بإطلاق إصدار بقيمة 200 مليون دولار من حقوق الأسهم المفضلة (غير المتمتع بحقوق التصويت) بفائدة ثابتة قدرها 10 في المئة للسنوات الخمس الأولى على أن يتبع ذلك دفع فائدة متحركة تحتسب على أساس ليجور زائد نسبة معينة. ولاقي الإصدار إقبالاً ملحوظاً من المساهمين الحاليين ومن

أعلن مصرف إنفستكوروب الاستثماري الدولي اليوم عن تحقيق أرباح صافية بلغت 83,2 مليون دولار عن الأشهر الـ 12 المنتهية في 31 آذار/مارس 2001. وتصل هذه الأرباح زيادة قدرها 19 في المئة بالمقارنة مع الأرباح المحقة في كامل العام 2000. نتيجة لذلك ارتفع العائد على متوسط حقوق المساهمين إلى 10,5 في المئة (بالمقارنة مع 9 في المئة للعام 2000) كما ارتفع العائد الصافي على السهم إلى 0,21 دولار (21 في المئة) بالمقارنة مع 0,18 دولار (18 في المئة) عن العام 2000.

وبدا إنفستكوروب نشر نتائج فصلية تظهر أداءه خلال الأشهر الـ 12 السابقة لنهاية كل فصل بهدف تقديم صورة عن تدفقات الدخل تحقق في دقتها ما تظهره نتائج نهاية السنة المالية. إذ لا يمكن للنتائج السنوية أن تتأثر بدرجة كبيرة هبوطاً أو ارتفاعاً بالتقلبات المفاجئة التي قد تطرأ على دخل المصرف من شهر لآخر نتيجة تملكه إحدى الشركات أو بيع حصته وحصة للمستثمرين فيها. ويتفق هذا الإجراء مع الأساليب المحاسبية المطبقة دولياً على الشركات التي ينقسم نشاطها وبالتالي دخلها من العمليات العادية بالموسمية الشديدة، إذ يساعد هذا الأسلوب على تزويد المساهمين بصورة عن الدخل، تكون أكثر استقراراً وتعكس بدقة أكبر الأداء الحقيقي للمؤسسة.

وقال سلمان عباسي عضو اللجنة التنفيذية في إنفستكوروب ومدير عام مكتب البحرين إن تحقيق إنفستكوروب لزيادة 19 في المئة في أرباح الأشهر الثلاثة الأولى من العام 2001 (بالمقارنة مع نتائج العام 2000)، ورغم استمرار التقلبات الحادة في الأسواق المالية الدولية "يعكس مدى القوة والمرونة في مصادر الدخل المتنوعة للمصرف الاستثماري من قطاعات نشاطه الرئيسية الأربعة وهي: الاستثمار في تملك



نتمنى لكم أحلاماً سعيدة

في ٢٥٠٠ غرفة جديدة

مع افتتاح ١٠ فنادق جديدة تصم ٢٥٠٠ غرفة في منطقة الشرق الأوسط هذا العام، أصبحنا نحتل مكانة الصدارة كأسرع الشركات الفندقية نمواً على مستوى المنطقة. وبالطبع فإن هذا التنبؤ يسعدكم لأنكم لن تشعروا بالقلق بعد الآن عند اختيار فندق يوفر لكم خدمات ودودة متميزة وتسهيلات حديثة متكاملة، وقيمة أفضل وهي بالتحديد سمات فنادق هوليدي إن العالمية.



للحجوزات يرجى الاتصال بوكيل سمركم أو بأقرب منافذ إلبكم أو تمصلنا بوزارة الروع www.holiday-inn.com كما يمكنكم الاتصال بأحد الأرقام الهاتفية الختانية في الدول التالية قطر ٩٧١٠٤ ٠٠٨٠٠ الملكة العربية السعودية ٢٢٢٢ ١٢٤ ٠٨٠٠ الإمارات ٤٢٨٠ ٨٠٠



أيها العرب احذروا "ناسداك"



كانت "الاقتصاد والأعمال" ربما بين الأصوات القليلة التي كتبت وحذرت مراراً من فقاعة الـ "ناسداك" يوم كان المضاربون والمغامرون العرب -مثل غريهم- يتداولون بحماس ساذج شتى النظريات التي تعزّز الوهم بأن مؤشر الأسهم التكنولوجية سيتابع ارتفاعه عندما لم يكن هناك أي سبب عقلائي يبرّر ذلك. ولم تكن نظريات المضاربين واللاعبيين من عندياتهم بالطبع، فقد كانوا يقرّون لهجاءة الشركات المالية الدولية الذين تخصصوا في فبركة التحليل للناسب في الوقت المناسب ثم التراجع من دون ذرة حياء عمّا قالوه عندما يصحّ الصحيح وينهار البناء كله فوق رؤوس المتعاملين الغافلين.

ومن أبرز الأمثلة التي قدّمناها في هذه الزاوية بالذات، مثال للمهايد الأميركي الشهير وارن بافت الذي رفض، رغم ضغوط المساهمين في شركته المالية، التعامل بالأسهم التكنولوجية انطلاقاً من سبب متواضع وبسيط هو أن الكثير منها سينهار بعد أن وصلت أسعارها إلى مئات المرات نسبة إلى الريح الذي تروّعه، وما قاله بافت يومها أنه لا توجد لديه وسيلة يعلم بواسطتها ما هي الشركات التي ستناهار أو تلك التي ستصمد، لذا فقد اختار هذا المستثمر الحكيم أن يبعد عن شئ ويغني له كما يقال في اللثل العربي. كما أوردنا في مناسبة أخرى وقبل نحو سنتين رأياً للمصري العربي العريق عبد الله السعودي قال فيه أن ما يجري في بورصة الأسهم التكنولوجية جنوناً وأن الأمر كله عبارة عن فقاعة تنتظر الانفجار.

بالطبع وكما توقع أي إنسان يعرف بديهيات الاقتصاد، فقد حدث ما كان في الحساب وإنهار مؤشر الـ "ناسداك" من ذروة بلغت الـ 5000 في مطلع العام 2000 إلى ما دون الـ 1700 في نيسان/أبريل من العام الجاري. ومع انهيار "ناسداك" تبحّرت ألوف المليارات من القيم الوهمية التي نام عليها المستثمرون أغنياء قبل أن يستغيثوا مغلسين "على الحديدية". بعض الإحصاءات التقديرية تقول أن العرب خسروا ما لا يقل عن 100 مليار دولار في بالوعة الأسهم التكنولوجية، وعلمنا مؤخراً أن مستثمراً خليجياً خسر لوحده نحو ثمانية مليارات دولار.

لكن هل انتهى الأمر عند هذا الحد؟ الواقع أنه لم يكد المستثمرون يستغيثون على حقيلة "الحديدية" التي سقطوا فيها وبدأوا يحصرون خسائرهم حتى عاد شياطين البورصة إلينا بخطة جديدة تستهدف استعادة أولئك الذين فروا إلى عملية مصّ دم جديدة. أما الخطة فلمست جديدة وهي تعميم الانطباع بأن سقوط أسعار "ناسداك" بلغ فعلاً حده الأقصى وهو عاد نحو الارتفاع مجدداً. وهذه الوسيلة مغرية فعلاً لأن الكثيرين حقروا أصابعهم وهم بالتالي مطمئنين لأني مقامر "محرّوق" قد يدفعهم أمل سرابي بإمكان تعويض بعض ما خسروه فيندفعون إلى "الطاوله" مجدداً، لكن ما الذي يدفع مؤشر "ناسداك" نحو الارتفاع؟ هل هي الأرباح المتوقعة للشركات التكنولوجية؟ بالطبع لا، لأن كل التوقعات والبيانات التي تصدر عنها تشير إلى استمرار الضباب وأحتمال تعمق الركود في مبيعات معظمها. هل هو العائد المتوقع على أسهمها؟ أيضاً لا، لأن معدل أسعار الأسهم الشركات التكنولوجية ما زال يقارب الـ 200 مرة نسبة إلى الربح الموزع عليها.

لكنّ محليتي شركات السمسة واختصاصي "الحلب" وجدوا وسيلة جديدة للتغيب في هذه الشركات الكاسدة هي القول كلما صدر بيان عن خسارها بأن السوق "أبدت ارتياحاً" لأن الضباب جاءت أقل من المتوقع. لكن الذريعة التي لم يجدوها شياطين السوق في أرباح شركات التكنولوجيا سرعان ما وجدوها في... أسعار الغاشة الأميركية. فلم يكدهم مجلس الاحتياطي الفيدرالي يعلن عن خفض الغاشة الأساسية نصف نقطة، حتى عقدت حلقات الرقص والأهازيج حول أسهم التكنولوجية وقرر سبهم الـ "ناسداك" الـ 8 في المئة في يوم واحد ما شاء الله. ما الحل؟ وإذا كان عسري الغاشة مغشياً لشركات ما أصبح يسمى "الاقتصاد الحقيقي" (مقارناً بالتعبير المباطل لـ "الاقتصاد الجديد") التي تحقق أرباحاً وتوزع عائدات على المساهمين فما هو الأثر المتوقع لهذا الانخفاض على أسهم شركات لا تحقق أي أرباح جدية وما زال معدل أسعار أسهمها (P/E ratio) تقارب 200 مرة أرباحها الموزعة وهو معدل لا يمكن أن يستمر بل لا بد للسوق من أن تصحّحها عاجلاً أم آجلاً؟ المشكلة أن الكثير من المضاربين جاهلون لأبسط مبادئ الاقتصاد وهم بسبب الهشع الساذج الذي يحرّمهم جاهزون لتصدق الوعود الفخفيسية وقاهم بقايتهم مثل الأغنام لسماسرة السوق. اللثل العربي يقول "إن المؤمن أن يلدغ من جحر مرتين" فلا تجعلوا هذا اللثال يصبح أنه يلدغ من جحر ثلاث مرات وأربع وخمس وعشر إلخ...

مصارف سورية: علنا والعود أحمد

بعد 38 عاماً على تأميم المصارف الخاصة أقرّ البرلمان السوري، ثم الحكومة السورية قانون إنشاء البنوك الخاصة، والأصح القول أنها بنوك مشتركة لأن القانون الجديد يضع على مشاركة الحكومة بحصة تصل إلى 25 في المئة من رأس مال أي مصرف خاص ولا يسع بالتالي فيقيام مصارف خاصة بنسبة مئة في المئة. كما أن القانون استثنى المصارف المزمع تأسيسها من القوانين والقيود المرفوضة على العملة والمصارف يندع بالتالي في عمليات الاستدفاع والمصرف من العمل. ولا يتحدث القانون في هذه المرحلة عن إمكان المشاركة الأجنبية (غير العربية) في رؤوس أموال للمصارف الخاصة، لكنه يجيز ويقرّر



رشيد حسن

مجلس الإدارة. وهذه النقطة، حسب البنوك التي تحدث إلينا، هي النقطة الأهم التي تحتاج إلى توضيح قبل اتخاذ قرارات مبدئية بشأن السوق السورية. بعض المصرفيين اقترح أن يكون ممثل القطاع المصرفي وفي حالات محددة تعين حصرًا، حق طلب عقد جلسة عاجلة للنظر مجدداً في القرارات التي اتخذت في غيابها لكن على أن يبالي اتخاذ القرارات دوماً بالأكثورية كما هي الحال في جميع الدول التي تأخذ بأنظمة الشركات المساهمة.

عبرة من شركة سيسكو



الرئيس التنفيذي لعملاق الشبكات المستخدمة في صناعة الإنترنت قرّر خفض راتبه إلى دولار واحد سنوياً وأعلن أن هذا الخفض دائم ولا عودة بالتالي عنه، والذي يعرف سيسكو بـ «معلم» رئيسها جون شامبرز هو المهندس الأول لصعودها إلى قمة شركات الاقتصاد الجديد حتى أن قيمتها السوقية زادت في أحد الأوقات على قيمة مايكروسوفت، الأمر الذي جعلها أغنى شركة في العالم. لكن لماذا يخفض رئيس أكبر شركات خدمات الشبكات في العالم راتبه إلى دولار واحد؟ بالطبع ليس في الأوز بعد مفاجئ بالمال، فالسبب الحقيقي هو حرص رئيس سيسكو الشخصي على احترام مشاعر النعمة التي تشود صفوف المساهمين من جراء الانهيار الكبير في أسهمها والذي أدى إلى خسارتها أكثر من 400 مليار دولار من قيمتها السوقية. (هبط سعر سهم سيسكو من نحو 86 دولاراً في ذروته إلى 19 دولاراً مؤخراً). وكان شامبرز حتى وقت قريب يتقاضى 223,000 دولار راتباً سنوياً وإن كان حصل على مكافأة قدرها مليون دولار عن السنة المالية المنتهية في تموز/يوليو من العام الماضي.. ومعلوم أن تراجع سيسكو يعود بالنسبة الأولى إلى انهيار قطاع «الدوت كوم» والتي كانت السوق الأولى للشركة، لكن قسماً من مستثمري الشركة لا يريدون الاقتناع بالسبب الاقتصادي وهم بسبب خيبتهم العميقة يحلون عن أسباب أخرى في تصرف إدارة الشركة وما قد تكون ارتكبتها من أخطاء.

فضيلة شامبرز مع ذلك أنه سارع إلى تحمل المسؤولية المعنوية وقبل بالتالي مبدأ التضحية براتبه لعل ذلك يخفف بعض الشيء من المساهمين للصدمتين. وهذه من ذلك إقناع هؤلاء بإعطائهم فرصة ليثبت قدرته على انشغال الشركة من ظروفها الصعبة الحالية. علماً

من مجلس الوزراء، امتلاك رأس المال العربي حتى 49 في المئة من رأس المال، ومما لا شك فيه أن القانون يمثل منعطفاً مهماً في تاريخ الاقتصاد السوري لأنه يسير في عكس الاتجاه الذي سارت عليه الأمور 38 عاماً ويقرّ ضمناً مع جميع المصلحين والخبراء السوريين وغير السوريين، بأن احتكار القطاع العام للمعاملات المصرفية لم يخدم الاقتصاد السوري بل على العكس أضرمه لأنه كان من بين أسباب هجرة رؤوس الأموال وتعطيل المدخرات واكتناز الأموال بدل استثمارها في جهود التنمية وخلق المشاريع وفرض العمل للشباب السوري.

لكن اطلاع المصارف المهتمة بدخول السوق على دقائق القانون ساعدها على ملاحظة تفاصيل لم تكن واردة عند وضع التشريع وهذه التفاصيل، مع رأي المصارف، ستوضع قريباً بتصرف الحكومة السورية التي أبدت في السابق انفتاحها على أي ملاحظات واقتراحات تطوير. على سبيل المثال فإن القانون الجديد لا يسمح بأن تتجاوز ملكية أي مستثمر فرد 5 في المئة من البنك وأي شركة مساهمة (بنك مثلاً) 25 في المئة منه. وهذه النسبة قد تعد من اهتمام بعض البنوك التي ترغب في إقامة بنك مشترك تملك فيه 49 في المئة لكن هذه النقطة تجد حلها في الإجازة التي منحها القانون للحكومة السورية برفع مساهمة الجهة العربية إلى 49 في المئة. النقطة الأهم التي لفتت انتباه المصارف هي تلك المتعلقة باتخاذ القرارات في مجلس الإدارة إذ نص القانون على أن تتخذ القرارات بأكثرية الحاضرين عند حصول النصاب، لكنه نص في الوقت نفسه على أن للقرارات يجب أن تتخذ بحضور ممثل القطاع العام، ما يعني أن هذا الأخير يمكنه أن يعطل اتخاذ القرارات الحيوية لعمل المصرف بمجرد الامتناع عن حضور الجلسة. وهذا يعني أن القطاع العام رغم امتلاكه 25 في المئة من رأس المال وعدم مشاركته عملياً في إدارة البنك (التي ستستأط بالبنوك الخاصة (الشريكة) فإنه يعطي لنفسه عملياً حق الفيتو على أعمال البنك. من ذا العلم أن ممثل القطاع العام ليس مسؤولاً مع موظف حكومي وأيسر له مصالح يمكن أن تتأثر بأي تعميل محتمل لأعمال



أنه لا يريد أن يتقاضى ولو قرشاً واحداً مقابل ذلك.

لكن كم من رؤساء الشركات ومديريها العاميين - خصوصاً في العالم العربي - يتقاضون رواتب تنفق بكثير راتب جون شامبرز وهذا من دون أن يكون لشركتهم الحجم الهائل لـ "سيسكو" ومن دون أن يكون لهم على شركاتهم أي من أفضاله العظمية على شركتهم. بل كم من هؤلاء يمنع نفسه علاوات وزيادات حتى عندما تكون شركاتهم تمر في خسارة أو عندما تكون أرباحها أقل كثيراً من المأمول. السبب الأهم لهذه المغارقة هو تركيبة الكثير من الشركات المساهمة في العالم العربي والتي قد يكون بعضها مشاريع مشتركة لحكومات وبعضها الآخر كتكتلات صغيرة لرجال أعمال يهيمنون على مقدرات الشركة بعيداً عن أنظار المساهمين أو قد تكون شركات تسيطر عليها أسرة بعينها أو مجموعة صغيرة وتصدد خيراتها على شكل رواتب وعلاوات مبررة وغير مبررة، بحيث لا يصل إلى المساهمين إلا اللزذ السيئ. وكان الكثير من هؤلاء الأشخاص هم مالكون لواضعهم الفلسفة مسألة تضع السوق وتوفر وسائل حماية حقيقية للمساهمين فضلاً عن الديمقراطية وحرية الرأي والتي تمثل أكبر رافع إزاء المبالغاة وإساءة استخدام السلطة مهما علا مقام أصحابها.

"التلوث السلي" والستهلك المحтар

بين الشركات
الصانعة لسلع
الاستهلاك
المختلفة حرب
ضروس مدتها
بالطبع اجتذاب
الستهلك إلى ما
تصنعه كل منها
من منتجات.
وميدان هذه
الحرب في الدول
الصناعية أم
النامية على
السواء أصبح
السوبرماركت



والخازن الكبير، وقد أصبحت هذه تستقطب النسبة الكبرى من الإنفاق على السلع بعدما تحول التسوق فيها إلى عادة اجتماعية ومعتة للكثيرين. وفي ساحة الحرب هذه يتركز هدف الشركات الصانعة على احتلال أكبر مساحة ممكنة من الرفوف وبالتالي تأمين أكبر مساحة رؤوية ممكنة لمنتجاتها ومراكزها المميزة، ومن الأفضل أن يتم ذلك على حساب المراكز المنافسة وخصماتها من مجال نظر المستهلك. الطريقة الأفضل التي اكتشفتها الشركات لاحتلال أكبر مساحة ممكنة من رفوف الخازن هي صنع السلعة نفسها بعدد كبير من الأنواع أو التكهات بحيث يكون لكل منتج شغرون أو ثلاثون عبوة مختلفة الألوان والخصائص، الأمر الذي يلقى بالستهلك في شباك هذه المنتجات إذ لا بد وأن يشتري أحدها أو يجرب بعضها بين المين

والآخر. لكن في سعيها المحموم للسيطرة على رفوف الخازن الكبرى بهذه الوسيلة بسط الكثير من هذه الشركات في مبالغاة جعلت المستهلك حائراً في الاختيار بين عشرات الأنواع والأصناف المعروضة من كل سلعة وبات هذا "التلوث السلي" يهدد الشركات نفسها بخسارة الزبائن الذين، كما أثبتت الدراسات، تميلوا فعلاً من إضاعة وقتهم في تصفية عشرات المنتجات الجديدة التي تُلقي إليهم ويفضلون بالتحديد الاختيار بين بدائل محدودة وذات تنوع حقيقي وواضح للعالم. أحد الأمثلة على هذه المبالغاة مثلاً إحدى ماركات معاجين الأسنان التي أصبحت تعرض في بعض السوبرماركت 24 نوعاً من ماركات معجون الأسنان الذي تنتجه، بعض هذه الأنواع يسمى "مبيض مع الطيور" وبعضها الآخر "مبيض لماع" أو "مع الصورة" أو مع "البيروكساييد"، بعضها لمكافحة التلكنس، بعضها مضاد للتلكنس ومبيض في الوقت نفسه إلخ... النتيجة أن المستهلك أصبح يمضي وقتاً مضاعفاً في التحقق من المزاعم المطبوعة على أغلفة هذه السلع والقيام باختيار مرض بين منتجات هي في النهاية متشابهة إلى حد كبير ولا فرق بينها إلا زعم الشركات للنتيجة والوجه القائل أنك فعلاً تختار، بل أن التعدد الهائل لأصناف المنتج نفسه غالباً ما يصيب المستهلك بالحيوية فيقول له الخوف من أنه بعد طول تخصيص وبعد نصف ساعة من قراءة المعلومات على ظهر العبوة قد لا يكون الاختار النوع المناسب!

في الولايات المتحدة وحدها ألقت الشركات للنتيجة لسلع الاستهلاك المخططة أكثر من 31,000 منتج جديد في العام الماضي في مقابل 12,000 منتج جديد العام 1986 مثلاً. وتشير الإحصاءات أن العدد السنوي للمنتجات الجديدة التي تضاف إلى سائلكها يتجه إلى الازدياد عاماً بعد عام. والنتيجة أن أصبح محل البقالة العادية في أمريكا وأوروبا يمتلئ على 40,000 منتج أو ضعف ما كان عليه الأمر لسنوات قليلة خلت. وهناك شركة لإنتاج "الكورن فلكس" طرحت واحداً فقط من منتجاتها بـ 16 تكة جديدة، بينما عادت إحدى شركات الشامبو التي تميزت قبل سنوات، لأول مرة، بـ طرح عبوة تجمع بين شامبو الغسل وشامبو التصفيف Conditioner لتطرح كلاً للمادتين في عبوات منفصلة، وهي أضافت إلى الشامبو الأصلي 17 نوعاً جديداً بعضها "مرطب" والآخر "مرطب جداً" والثالث "شامبو للحجم" والآخر في زعمها يساعد على "تنشيط الشعر". الشركة نفسها تباع في السوق 72 منتجاً إحدى ماركاتها المتخصصة بـ العناية بالشعر.

يذكر أن الشركات للتعدي الجنسية التي تخوض "حرب الأرفف" تدفع غالباً رسوماً إضافية لاحتلال المساحات وخصوصاً المواقع الاستراتيجية مثل نهاية الرف مثلاً أو الرفوف التي تقع على مستوى النظر مباشرة، ورغم الانتكاسات السلبية للإفراط في تنويع المنتجات، فإن الشركات الكبرى تفضي أن يؤدي سعيها لبعض منتجاتها إلى احتلال المساحة المتروكة من منافسين. فضلاً عن ذلك، فإن دراسات الشركات المنجية تشيخ بوضوح إلى أن القسم الأكبر من بيعاتها السنوية إنما يأتي من للمنتجات الجديدة التي طرحت مثلاً في السنوات الخمس الأخيرة. ولهذا فإن الحل في نظر بعض هذه الشركات هو في أن يتم سحب منتج سابق مقابل كل منتج جديد بحيث تبقى رفعة المنتجات على اتساعها لكن من دون مزيد من الإرباك للمستهلك للختار. ■

VINTAGE 1945

فينتاج ١٩٤٥ - كرونوغراف أوتوماتيكية

إن «جيرار - بيريجو»، الشركة المرموقة في صناعة الساعات، قد بذلت كل معرفتها وقوتها وجهودها في سبيل تطوير أحدث نظام حركة ابتكرته وهو كرونوغراف GP 3080 الذي تدور أليته الأوتوماتيكية ٢٨٨٠٠ مرة في الساعة، والذي يحتوي على ٢٨ حجراً، وقد جهزت الموديلات المستطيلة، وخاصة أكثرها رفاة مثل كرونوغراف فينتاج ١٩٤٥، بهذا التصميم الجديد والمبتكر لنظام الحركة، الذي صنع كله يدوياً في ورشات الشركة.



الساعة من الذهب ١٨ قيراطاً الصوار من جلد الصنوبر المصنوع يدوياً
أو من الذهب الحدية من حجر السابور مقاومة الماء حتى عمق ٢٠ متراً
صممت الساعة احتفالاً بنهاية الألفية الثانية

GP GIRARD-PERREGAUX

جيرار - بيريجو

منذ عام ١٧٩١

لمزيد من المعلومات :

GIRARD-PERREGAUX
CH.2301 La Chaux-de-Fonds
Tél, ++41.32.911.33.33
Fax ++41.32.913.04.80

www.girard-perregaux.ch
com@girard-perregaux.ch



ASSOCIATION
INTERPROFESSIONNELLE
DE LA HAUTE HORLOGERIE

82 مشروعاً و 30 مليار ريال في تسعة أشهر السعودية: ثمار الانفتاح على الإستثمار الأجنبي



أولاً: على الرغم من وجود مستثمرين سعوديين كشركاء في العديد من الاستثمارات المرخصة، فإن حصة الاستثمار الأجنبي كانت هي المهمة، إذ بلغت 82,8 في المئة من الإجمالي بينما فاقت النسبة الـ 99 في المئة في الاستثمارات غير الصناعية.

ثانياً: إن هناك تركيزاً كبيراً في حجم الاستثمارات الأجنبية الرئيسية في كلا القطاعين الصناعي وغير الصناعي، إذ حظيت سبعة استثمارات في القطاع الصناعي بنحو 93,6 في المئة من مجموع الاستثمارات المرخصة في هذا القطاع بينما توزعت النسبة الباقية (نحو مليار ريال) على 34 مشروعاً بلغ متوسط حجم التمويل لكل منها نحو 30 مليون ريال أي نحو 8 ملايين دولار. وبلغ التركيز حداً كبيراً في الاستثمارات غير الصناعية حيث مثل استثمار أجنبي واحد ما قيمته 13 مليار ريال من أصل الإجمالي البالغ 14,2 ملياراً. وعلمت الاقتصاد والأعمال أن الاستثمار المذكور يعود لشركة مقاولات

في أقل من سنة على صدور النظام الجديد للإستثمار الأجنبي في السعودية ومباشرة الهيئة العامة للإستثمار عملها في تلقي الطلبات، منحت هذه الأخيرة تراخيص لنحو 82 استثماراً أجنبياً تقدر قيمتها الإجمالية بأكثر من 30 مليار ريال (نحو 8 مليارات دولار أميركي)، وتمثل النتائج الأولية للفتحة، مغارة كبيرة إذا ما قورنت بأرقام الإستثمار الأجنبي في السعودية للأعوام السابقة لإصدار النظام الجديد وتأسيس هيئة الإستثمار، والتي كانت قد تراجعت إلى ما لا يزيد عن مليار ريال سنوياً في السنوات الثلاث الأخيرة التي سبقت الإصلاحات. وبلغ عدد الاستثمارات الصناعية المرخصة 41 استثماراً بقيمة تزيد على 16 مليار ريال ومنحت الهيئة 41 استثماراً في القطاعات غير الصناعية بقيمة تزيد على 14 مليار ريال. وتشير الإحصاءات التي حصلت عليها "الاقتصاد والأعمال" إلى الأثر المهمة التالية:

أميركية كبرى تعزز بناء ألوف المدارس الحكومية في المملكة، وهذه الطريقة في بناء المدارس تحمل وفورات هائلة بسبب اقتصاديات الحجم، وبإضافة استثمارات آخرين بلغت قيمتهما الإجمالية نحو 1,1 مليار ريال، فإن ثلاثة استثمارات فقط تكون إجمالية للمشايخ الـ 38 الباقية ويجعل متوسط حجم الاستثمار في الفئة الأخيرة نحو 3,1 ملايين ريال للمشروع أي نحو 800 ألف دولار. ويعود صغر متوسط حجم الاستثمارات في هذه الفئة، إلى أن الكثير منها يمثل قيام العديد من الشركات الأجنبية خصوصاً في مجال التكنولوجيا أو غيرها بتأسيس شركات تابعة سعودية مملوكة منها مئة في المئة وذلك كموطن قدم تقوم من خلاله بمتابعة السوق والتهيئة لإستثماراتها المستقبل.

ثالثاً: يلاحظ أن أكثر من 90 في المئة من الاستثمارات الإجمالية المرخصة تمثل مشاريع كبيرة مملوكة مئة في المئة من المستثمر الأجنبي. ويشير ذلك في حد ذاته إلى تفضيل العديد من الشركات الأجنبية تنفيذ المشاريع بنفسها لما يوفره لها ذلك من مرونة كبيرة على مختلف الأصعدة. كما أنه يؤكد صحة تقدير السلطات السعودية عندما أضافت، إلى حق امتلاك المشروع بالكامل، مجموعة التسهيلات والحقوق الأخرى والتي يعود لها الفضل في تبديل مناع الاستثمار الأجنبي تبديلاً جذرياً وتحويل انتظار الشركات الدولية مجدداً إلى السعودية. وبهذه القوة ولأول مرة منذ العام

المطابق سنودت بنحو 95 في المئة من إجمالي الإستثمارات الصناعية
شركة تركية لبناء مدارس
استثمرت بـ 91 في المئة من الإستثمارات غير الصناعية





1981) عندما أقبلت هذه الشركات على مشاريع مدينتي الجبيل وينبع.

رابعاً: يلاحظ أيضاً أن اليابان تأتي حالياً في رأس البلدان الأجنبية من حيث حجم الاستثمارات الصناعية التي حصلت على تراخيص بها (تحو 11,1 مليار ريال أو الثلث) بينما حلت الهند في المركز الثاني مع مشروعين لإنتاج مشتقات النفط بقيمة 1077 مليون ريال وبرزت الشركات البريطانية والأمريكية في المواقع التالية من حيث أهمية استثماراتها. وتصدّرت الولايات المتحدة الأميركية قائمة الاستثمارات غير الصناعية مع استثمار واحد بلغت قيمته 13 مليار ريال. هذا مع العلم أن هذا التوزيع لا يمثل نمطاً ولا يتكسب دلالة معينة لأنه مستقني من فترة لا تتجاوز التسعة أشهر، كما أنه لا يشتمل على الاستثمارات الأجنبية المتوقعة في مجال الغاز والتي يتوقع أن تستقطب استثمارات ضخمة من شركات أميركية وأوروبية.

خامساً: يلاحظ أخيراً أن نسبة لا بأس بها من الاستثمارات ذات الحجم المتوسط أو الصغير ليست استثمارات جديدة بل هي عبارة عن عمليات تملك من شركات أجنبية لمشاريع سعودية قائمة وذلك بهدف دخول السوق السعودية من خلال مشاريع محلية تتم إعادة ميلكتها والإفادة من حصتها القائمة في السوق المحلية. وبهذا المعنى فإن النظام الجديد للاستثمار الأجنبي يمكن من هذه الناحية أن يساعد في تفعيل القاعدة الصناعية القائمة خصوصاً من خلال عمليات تملك مؤسسات قائمة (بدلاً من تأسيس مشاريع جديدة من الصفر) أم من خلال إقامة مشاريع مشتركة أو تحالفات مع شركات أجنبية يمكن أن تقدم خبرات الإدارة

والتسويق لصناعات قائمة، فتساعد بذلك على رفع مستوى الصناعات المحلية وتطوير القطاع الصناعي في المملكة.

وكان تباطؤ حركة الاستثمار الأجنبي في المملكة في السنوات الأخيرة أدى إلى حفز النقاش حول الموضوع في وقت تواجه فيه الدولة تحدي الحفاظ على معدلات نمو تسمح بتوليد فرص العمل للشباب السعودي الذي بات يدخل سوق العمل بأعداد هائلة سنوياً. وعلى الرغم من التحسن الذي شهدته أسعار النفط في السنتين الأخيرتين والذي يعزّز مالية المملكة ويسمح لها بتحريك عدد من المشاريع وزيادة الإنفاق من دون الوقوع في المزيد من العجز، إلا أن هذا التحسن لا يحمل في حد ذاته حلاً للتحديات البنيوية التي تواجه الاقتصاد السعودي وذلك لسبب أساسي هو أن الإنفاق الحكومي لم تعد له الأهمية نفسها التي كانت له في السابق، نظراً للنمو الهائل في حجم الاقتصاد الأهلي والذي أصبحت ديناميكيته المستقلة المتعلقة بالقدره التنافسية للمؤسسات وكفاءة الإدارة وقدرات التصدير والتسويق، هذا فضلاً عن الحاجة المتزايدة لخلق فرص عمل للسعوديين وتأسيس المشاريع الإنتاجية

الجديدة أو التوسع في تلك القائمة. وحسب د. عبد العزيز الخثلان مسؤول وحدة السياسات في الهيئة العامة للإستثمار، فإن نقص الاستثمار في السعودية لا يعود إلى قلة الموارد المالية -إذ أن هذه متوفرة للقطاع الخاص- بقدر ما يعود إلى نقص الخبرات Know how التي تسمح بقيام مشاريع قادرة على البقاء في ظروف المنافسة القاسية للسوق الدولية. وكان المسؤولون السعوديون قد عقدوا اجتماعات عدة مع القطاع الخاص السعودي بهدف التداول في كيفية تحريك عجلة الاستثمار وهذا رجال الأعمال المحليين على المبادرة وعدم إهمال الفرص الكثيرة الموجودة. وقد أبدى ممثلو القطاع الخاص التجاوب لكنهم طالبوا بالزيد من التسهيلات والحوافز لاستثمار. ويقول مجاهد الغبن مستشار محافظ الهيئة العامة للاستثمار أن الكثير من رجال الأعمال السعوديين أصولهم في التجارة وما زالوا يفتقدون الخبرة والثقة من دخول قطاع الأعمال وبناء المشاريع المبنية من دون تسهيلات حكومية تخفف من مخاطر الاستثمار إلى الحد الأدنى، وأعطى مثالا على ذلك أن الكثير من الأرباح التي يعلن عنها تعكس أحياناً نسبة الدعم الرهين لكلفة

أهم الاستثمارات الصناعية الوخصة بموجب النظام الجديد للاستثمار الأجنبي (بمئات الملايين من الريالات)

المستثمر	الجنسية	قيمة المشروع	الحصة الاجنبية	% من الإجمالي
فرع غالف إس بي أي، إس البحرين لإنتاج البارافين الطبيعي	هندية سعودية	570	570	100%
فرع غالف إس بي أي، إس البحرين لإنتاج لبيد الكيل بنزين	هندية سعودية	507	507	100%
شركة التصنيع الوطنية للبروبيلين	سعودية ألمانية	1260	315	25%
شركة التصنيع الوطنية للبولي بروبيلين	سعودية ألمانية	740	185	25%
سوميتومو كوربوريشن (للمياه)	يابانية	8250	8250	100%
سوميتومو كوربوريشن (للطاقة)	يابانية	2850	2850	100%
فرع شركة زنكس زئورس	بريطانية	985	985	100%
الشركة السعودية لصناعة الإطارات	سورية	338.5	338.5	100%
شركة الكربون السعودية	سعودية أميركية	187	93.5	50%
للمجموع		15687.5	14094	90%

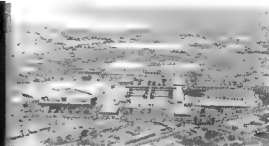
الضريبة على الأرباح من 45 إلى 30 في المئة مع السماح بتحويل الضرائب من دون قيود من سنة لسنة.

هيئة الاستثمار

في هذه الأثناء قطعت الهيئة العامة للاستثمار شوطاً بعيداً في استكمال جهازها التنفيذي، لكنها ما زالت في حاجة لمزيد من الوقت لإنجاز المهمة التي أخذت وقتاً أكثر مما كان متوقفاً حسب مصادر الهيئة. وكانت الهيئة انطلقت عملياً بالجهاز الذي ورثته عن الدار السعودية للاستثمارات التي كانت تابعة لوزارة الصناعة. وكانت الدار السعودية لعبت دوراً ملموساً في السابق في إطار الخطط الاقتصادية، لكن سرعان ما تبين أن مهمة الترويج للاستثمار والتعامل مع الاستثمار الأجنبي تتطلب مهارات مختلفة وهيكلية مختلفة. واستعانت الهيئة الوليدة بالبنك الدولي وعدد من المستشارين الدوليين في مجال العملية الأجنبي لتتطلب مهارات الأجنبي وتمكنت بمساعدتهم من وضع هيكليتها الخاصة وبالتالي تحدي المهارات والاختصاصات التي تحتاجها. وفي ضوء ذلك تمت إعادة تقييم لعناصر الدار السعودية بهدف انتقاء العناصر الثلاثة وتحصيل الباقي إلى وزارة الصناعة لتمام الإفادة منهم في مجالات اختصاصهم. وتقول مصادر الهيئة أن إحدى المسائل العملية التي يتم العمل على حلها هي الفصل الجغرافي القائم بين مكتب المحافظ القائم في شمال الرياض وبين جهاز الهيئة الذي يرأسه وكيل المحافظ فهد الشريف والذي يقع مبناه في جنوب الرياض بالقرب من المنطقة الصناعية. والبنك الأخير كان يعود إلى الدار السعودية للاستثمارات قبل دمجها واستيعابها من قبل الهيئة. ومن للتوقيع حق هذا الجانب من خلال نقل مركز الخدمات الشاملة والقسم الأكبر من النشاطات اليومية لهيئة الاستثمار إلى مبنى المحافظ القائم حالياً في مواجهة مبنى الرئيس لهيئة السعودية للمواصفات والمقاييس، وستؤمّن تلك الخطوة جمع نشاطات الهيئة كلها تحت سقف واحد وبالتالي تسهيل مهمات الاستثمار وتقديم الطلبات والمتابعة نيابة عن المستثمر الأجنبي الذي كان يضطر حتى الآن إلى الانتقال إلى شمال الرياض وجنوبها في بعض مراحل تقديم الطلب. ■

رشيد حسن

بعض الاستثمارات الأجنبية عبارة عن عمليات تمليك لشوارع سبئية قائمة بيلف بحول السوق السبئية

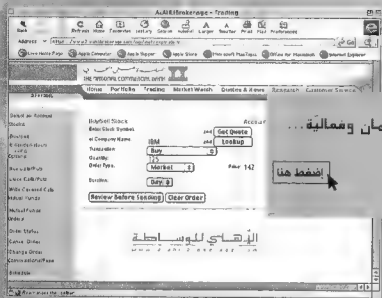


التشغيل من عام لعام، ما يعني أنه كان على الشركات شطب خسائرها فور نهاية العام من رأس المال إذا لم توجد أرباح كافية. حتى البند الذي كان يتيح للاستثمار الأجنبي الحصول على التسهيلات المتاحة للمشايخ المحلية فإنه لم يشكل دوماً حافزاً كافياً، لأن العديد من الاستثمارات الأجنبية لم يكن يرغب في التعامل مع جهات لا يعرفها خلفيتها وإمكان الانسجام معها في هذا الحافز لذلك نظرياً في الكثير من الحالات. أخيراً كانت هناك الثغرة المتعلّقة بغيباب المرجعية الواحدة التي يمكنها التعامل مع طلبات الاستثمار كلها في مكان واحد فلا يكون على المستثمر الأجنبي ذلك التعامل مع جهات عديدة لا يوجد تنسيق بينها، الأمر الذي قد يؤخر كثيراً في عملية الحصول على الموافقة ويزيد من كلفتها مالياً ووقتاً. ثم مشكلة استخدام الفنيين والعمال الأجنبي من الخارج في ظل النظام السابق الذي كان يفرض وجود كفيل سعودي، وأخيراً كانت هناك العقبة المتعلّقة بعدم السماح للمستثمر الأجنبي بتملك العقارات اللازمة للاستثمار. والحال، كل هذه العقبات تم التخلص منها عملياً في النظام الجديد للاستثمار الأجنبي الذي بات يسمح بتملك الأجنبي لاستثماره بنسبة مئة في المئة بما في ذلك امتلاك العقارات اللازمة للاستثمار واستقدام العمالة الأجنبية بكفاءة للمستثمر الأجنبي نفسه والإفادة من كل الميزات الممنوحة للمستثمر السعودي. كما نضّج النظام الجديد على إلغاء فترة إعفاء الضريبي وقام في الوقت نفسه بخفض

الإنتاج وبالتالي فإنها قد تحتفي إذا زالت تلك التسهيلات كما هو متوقع على أي حال بموجب شروط الانضمام لمنظمة التجارة الدولية. إن الاعتبار المتعلق بأهمية الخبرات الفنية والإدارية كمكون رئيسي للاستثمار هو الذي دفع السلطات السعودية للتفكير بسبل جديدة لاستقطاب الاستثمارات الأجنبية. وقد انكبت السلطات المعنية على تقييم التجربة التي تمت في ظل القانون السابق للاستثمار الأجنبي (الصادر العام 1980) فتبين لها أن ما شكّل في ذلك الوقت حواجز كافية لشركات الصناعات الأساسية والبتركيماوية لكي تستثمر بقوة في هذا القطاع، لم يعد يمثل صيغة ملائمة للاستثمار في ضوء المعطيات الجديدة للسوق. على سبيل المثال أعطى القانون السابق مجال تملك المستثمر الأجنبي للاستثمار بنسبة مئة في المئة في العديد من القطاعات لكن ذلك القانون لم يمسو بين وبين المستثمر المحلي والذي كان محصوراً به حق الحصول على القروض السهلة من المؤسسات المتخصصة مثلاً. كما أن القانون السابق منح فترة إعفاء ضريبي مدتها خمس سنوات لكافة فرض ضريبة قدرها 45 في المئة على أرباح الاستثمار الأجنبي بعد انقضاء مهلة الإعفاء. ولما كانت المشاريع الصناعية لا تحقق أرباحاً في سنواتها الأولى، فإن الإعفاء كان سارياً عملياً في الفترة التي لا تحتاجها الشركة، حتى إذا بدأت تحقيق الربح وجدت نفسها عرضة لضريبة تفوق ما تدفعه تلك الشركات في بلادها، فضلاً عن ذلك لم يكن يسمح للاستثمار الأجنبي تحويل خسائر

الاستثمارات الأجنبية لخص من قبل هيئة الاستثمار حتى مطلع نيسان/أبريل 2001 (بليون ريال سعودي)

القيمة الاستثمار	القيمة الإجمالية للاستثمارات	حصة المستثمر الأجنبي	حصة النسبة للمستثمر	النسبة
16168.35	14356.47	88.8	1811.88	11.2
14221.27	14123.98	99.3	97.29	0.7



كي تداول الأسهم الدولية عبر الإنترنت بسهولة، أمان ومعالجة...

اضغط هنا

DOW	68.32	1.65%
NASDAQ	64.23	2.65%
S&P 500	2.82	0.94%
BOND	15/16	1.1%

الزهي للوساطة

www.alahlibrokerage.com

يعتبر البنك الأهلي التجاري بأن يكون أول بنك في المملكة العربية السعودية يُقدّم لك خدمة الوساطة عبر الإنترنت مع "الأهلي للوساطة" ليمتد أمامك آفاق تداول الأسهم الدولية. وحظي مع "الأهلي للوساطة" بكلّ هذه الزاوية، أدّاء تقني عالٍ يضمن أمان تعاملاتك، موقع إلكتروني متكامل يزوّدك بكلّ ما تحتاجه من معلومات وأبحاث، خدمة الاتصال الهاتفي للمساعدة باللغة العربية، مصفحة خاصة على الموقع للتدرب على كيفية تداول الأسهم إلكترونياً، والأهم... استخدام بمنهج السهولة!

افتح حسابك اليوم مع "الأهلي للوساطة" عبر موقعنا www.alahlibrokerage.com، وللاستفسار اتصل بنا على الرقم المجاني 1٠٠٥ ٢٤٤ ٨٠٠

الله بن فيصل هو السوق الأول للاستثمار الأجنبي في السعودية، كما أن وجوده يُعتبر من العوامل المهمة التي عززت ثقة المستثمرين بأنهم في أيد أمينة وأن عملية استكمال المناخ للملائم تسير في مجراها الطبيعي. وبعد تسعة أشهر تقريباً من شروع الهيئة العامة للاستثمار فعلياً في ممارسة مهامها، التقينا الأمير عبد الله بن فيصل بن تركي في حوار صريح ومتعدد الجوانب حول واقع وأفاق الاستثمار الأجنبي في السعودية. وهذا الحديث:

على بعد نحو 20 كيلومتراً من وسط المدينة يقع المبنى الجديد لكتب محافظة الهيئة العامة للاستثمار في الرياض. مبنى أبيض من طابق واحد، جميل بنوافذ كبيرة، صغير ولا شك بمقاييس المباني الحكومية في الرياض وبسيط جداً أيضاً. إذ فُرشت غرفه بمفروشات الشركة السويدية المعروفة أيكيا التي توجه إنتاجها أصلاً لأصحاب الدخل المعقول. المكتبات الأزرق الهادئ من النوع العادي الذي تراه في المكتبات والغرف المفتوحة على بعضها ونادراً ما تجد أبوابها موصدة. المكان بفضاءاته الراحبة وشباب موظفيه ومناخه الودي وحركته الهامسة أقرب إلى الأسلوب الأميركي العملي بلا أبهة أو شكليات، فهو مصمم حقاً لإشعار المستثمر الأجنبي أو الزائر المستطلع "برفع الكلفة" والارتياح وبأن الناس موجودون هنا لخدمته وإرشاده. والأخذ بيده.

أين سمو المحافظة؟ تظن أنه في مكان قصي دونه أبواب لتفاجأ بأنه أول المكاتب التي تواجهك حول القاعة الرئيسية وهو مكتب لا يخلق باباً أبداً. في الداخل الأمير عبد الله بن فيصل بن تركي آل سعود يتناول سندويش إفطار سريع خلف المكتب فيما يتحدث إليك ويبدلك المزاح حول ظروف العمل. وإذا قطع المحافظ عمله، فغالباً لاستقبال الزائرين الأجانب في قاعة بسيطة خُصصت للضيوف في ركن هادئ حول القاعة الرئيسية. ولا يمضي يوم في الواقع من دون أن ينفذ إلى مقر محافظة الهيئة عشرات الضيوف الأجانب من السفراء أو المحللين المقيمين أو من مديري الشركات الأوروبية والآسيوية والأميركية وأحياناً العربية أو السعودية. وكل من هؤلاء يريد أن يسمع من رأس الهيئة العامة للاستثمار إيضاحاته وإجاباته على ما قد يعترض القيام به من استثمارات ومشاريع.

لهذا السبب ربما، فإن الأمير عبد

**محافظ الهيئة العامة للاستثمار السعودية
الأمير عبد الله بن فيصل:**

حبذا لو نتعلم

من تجربة سنغافورة



■ ما هو تقييمكم الأولي للنتائج المحققة حتى الآن، لا سيما على صعيد تجارب المستثمرين والتراخيص التي تم إصدارها؟

□ المقياس الأهم هو إقبال المستثمرين، لا سيما الأجانب منهم، على طلب الترخيص باستثمارات في المملكة. وهذا الإقبال ظاهر في عدد التراخيص وقيمة المشاريع، وهو ما لم نشهده مثيلاً له منذ عقدين من الزمن. أسارع إلى القول أن السبب الرئيسي لهذا الإقبال ليس عمل

الهيئة، وهذه ما زالت حديثة العهد، ولم يكتمل جهازها بعد. السبب الأهم الذي ساهم في هذا التحول نفسي من جهة وواقعي من جهة أخرى. أما السبب النفسي فهو تأسيس المجلس الاقتصادي الأعلى ثم إصدار نظام الاستثمار الأجنبي مع كل الميزات التي قدمها، وأهم هذه الميزات إمكان تلكم الطرف الأجنبي لـ 100% من المشروع بما في ذلك ملكية العقار اللازم للاستثمار. إمكان ترحيل الخسائر من عام لعام، وخفض الضرائب (من 40 إلى 30 في المئة) وأخيراً مرونة أكبر في استقدام الخبراء والمعملة. هذا مع العلم أن التوجه العام للاستثمار كان دوماً الترحيب بالاستثمار الأجنبي ولم يكن هناك في أي وقت شك في انفتاح السعودية على فكرة الاستثمار الأجنبي، حتى منذ العشرينات وفي خضم حملة توحيد المملكة فإن مبدأ الاستثمار الأجنبي كان مقبولاً وقبولاً، لكن موضوع البحث كان دوماً، وفي كل مرحلة، يدور حول درجة الانفتاح. أهدافه في مرحلة معينة، أولوياته، توقيتاته والشروط التي يتم بها. بهذا المعنى أيضاً فإن التغيرات تعتبر نهجاً كبيراً لسياسة الدولة في مجال استقطاب الاستثمار وهذا من دون الحديث عن القطاعات أو المشاريع الكبيرة مثل الغاز والكهرباء والمياه وسكك الحديد.

■ إذا أخذنا النتائج الأولية بلا حياء أولاً تركيز كبير في المشاريع بحيث استأثرت سبعة منها بنحو 96 في المئة من الاستثمارات الصناعية، أما على صعيد الجسديات فيلاحظ حضور قوي لسيلابانيين ولبريطانيين وألمان وهنود؟

□ لا يمكن الحكم على وجود نمط بالاستناد إلى الطلبات التي قدمت في غضون تسعة أشهر من بدء الهيئة لعملها الفعلي. ينبغي مرور بعض الوقت وربما سنتين أو

■ إقبال المستثمرين الأجانب على السعودية لم نشهده مثله منذ عشرين عاماً

■ لا نتدخل عند الترخيص في موضوع جنوى الاستثمار ولو فعلنا لوقعنا في محذور الاقتصاد الموجه وهي تجربة فاشلة

أكثر لحيين اتجاهات الاستثمار الأجنبي الوارد إلى المملكة وبناء استنتاجات أولية بالاستناد إلى المحصلة.

طلبات الاستثمار كلها جدية

■ الواضح أن التقديم بطلب ترخيص لا يعني بالضرورة أن المشروع سينفذ لأن المستثمر صاحب الطلب غير ملزم بالتنفيذ ضمن مهلة معينة، فهل هناك وسيلة لدى الهيئة لتقدير ما هي نسبة المشاريع التي يرجح أن تجد طريقها إلى التنفيذ من أصل مجموع التراخيص؟

□ ما أستطيع قوله هو أن الطلبات كلها جدية. طبعاً لا يمكننا القول أن هذا المشروع سينفذ هذا المبلغ في هذه المدة، فالمستثمر الذي يتقدم بطلب، يدفع رسوم التسجيل ويأتي غالباً بعد تأسيس شركة برأس مال محدد.

■ ألا يمكن القول أن بعض الشركات "تصحن" مكانها خصوصاً وأن رسوم التأسيس ليست رادعاً؟

□ لا يوجد "حجز أماكن" لأنه لا ضرورة لذلك. فأي مستثمر يمكنه أخذ الترخيص الذي يريده للمشروع الذي يريده في أي وقت،

بل يمكنه أن يأخذ مدة ترخيص نظرياً على الأقل. فنحن لا نتدخل في موضوع الجنوى ولا يوجد لدينا "كونت" لهذا النوع من المشاريع أو غيرها، لأن المسؤولية متروكة للمستثمر ثم لجهات التمويل والسوق هي الحكم كما أننا لا نعطي "امتيازات" LICENSSES، مثلاً فلماذا النوع من الاستثمار أنظمة خاصة، ولهذا بالتحديد لا توجد تراخيص وأصحابها جادون في متابعتها بالتنفيذ.

■ البعض يعتقد أنه من الضروري توجيه الاستثمارات، بمعنى أن لا تعطى رخص لاستثمارات تشكو السوق من قسمة فيها مثلاً؟

□ لا يجوز لنا أن نتدخل في هذا الموضوع لأن صاحب الفكرة الاستثمارية أدرى بها ويجدونها والسوق هي الحكم في النهاية. لو أردنا أن نحقق بسلطة استثنائية لجهة الترخيص أو عدم الترخيص على أساس مبدأ الجنوى، فإننا سنقع في محذور الاقتصاد الموجه أو الخطأ وهي تجربة فاشلة.

تحرك الاستثمار السعودي

■ انلاحظ أن فتح الباب للاستثمار الأجنبي حرك الاستثمار السعودي أيضاً لأن العديد من المشاريع التي تقدم بها أجانب تحتوي على رأس مال سعودي مشارك ينسب مختلفة وفي بعضها بلغت نسبة المشاركة السعودية 75 في المئة؟

□ هذا أمر طبيعي. علماً أن دورنا كهيئة لا ينحصر في الاستثمار الأجنبي فحسب بل في دعم الاستثمار بشكل عام، لكن هذا لا ينبغي أن نعلمنا الأول هو الترخيص للإستثمار



الأمير عبدالله بن فيصل في المنفى الاقتصادي العربي الألماني الثالث (بوليف، حزيران/يونيو 2000)

الخصخصة ليست كل شيء

■ العديد من الشركات الأجنبية يتطلع أيضاً على الفرص التي قد يتيحها برنامج السعودية لخصخصة العديد من المرافق العامة مثل الاتصالات والنقل الجوي وقطاع إنتاج الكهرباء، فما هو الأفق الزمني لتدخل هذه القطاعات المجال الخاص؟

□ المقارن كما تعلمون اتخذ وعلى أعلى المستويات، وهناك لجان كلفت بإعداد الدراسات اللازمة لإعداد ملفات تخصيص المرافق للشار إليها وربما غيرها أيضاً، لكن السعودية لا تقفز في هذه الأمور من زاوية اجتذاب الاستثمار، أيضاً هناك اعتبارات تتعلق بالاستثمار إلى دور هذه المرافق في توفير خدمة عامة وعوامل أخرى قد تتحكم في التوقيت وفي الصيغ التي يتم الأخذ بها في عملية الخصخصة، المهم في الأمر، وكما أشرت التجارب الكبيرة من قبل المستثمرين المحليين والأجانب أن السوق واسعة وازخرة بالإمكانات، وأن الاستثمار في المملكة ليس متوقفاً على تخصيص هذا المرفق أو ذاك.

■ لكن أهمية تخصيص بعض المرافق هي في أهميتها الحيوية لبقية القطاعات وبالتالي لتشجيع الاستثمارات، على سبيل المثال فإن المستثمرين يريدون قطاع اتصالات فعال يمكنه أن يربطهم بالانترنت والشبكة الدولية؟

□ حدث تمسك كبير ومتسارع في هذه الخدمات، ولا أتوقع أن قطاع الاتصالات أو غيره يؤثر أي مشكلة في وجه الاستثمار.

ترويج الاستثمار

■ هل هناك خطة لتكوين وحدة أو قسم في الهيئة يكون عمله ترويج الاستثمار، أي عدم الانطلاق حتى تقوم الاستثمار بل الذهاب إليه وعرض الفرص والتطوير الحاصل في الناحية التكنولوجية والتنظيمية وغير ذلك مما يهتم المستثمر الاطلاع عليه باستمرار؟

□ لا يوجد برنامج متكامل حتى الآن. فنحن ما زلنا منهمكين في استكمال الجواز الأساسي للهيئة وهي مهمة اخذت من الوقت أكثر مما كنا نعتقد، ولهذا فإننا نقوم بالترويج على أساس كل حالة وعندما تتيح فرصة أمامنا، لكننا سنأتي إلى هذه المهمة



الأجنبي أو التعامل معه.. ولهذا فإن التراخيص التي تصدر عن الهيئة العام للاستثمار لا تعكس مجمل حركة الاستثمار في السعودية لأنها لا تشمل الاستثمارات التي يقوم بها السعوديون عبر الأجهزة الحكومية المختصة وخصوصاً وزارة الصناعة. وهذه الاستثمارات تفتقر بالوف للملابين، وبالأمر قرات تصريحاً لو كليل وزارة الصناعة يشير فيه إلى زيادة تقارب الضعف في استثمارات السعوديين في القطاع الصناعي خلال العام 2000 مقارنة مع العام السابق، وهذا يشير بدوره إلى أن الناحية النفسية لدى للمستثمر السعودي تحسنت بسبب خطوات الانفتاح وتأسيس المجلس الاقتصادي الأعلى. هناك بالطبع حركة استثمار موازية كبيرة في القطاعات الأخرى مثل الأعمال الصغيرة والعمر وما يسمى بالانقتصاد الجديد.

العمل باستقلالية

■ لكن فتح الباب بشكل أوسع أمام المستثمر الأجنبي قد يولد فرصاً جديدة أمام المستثمر السعودي الذي يشعر بضعافته أكبر للتحالف مع شريك أجنبي يملك الخبرات وقدره التسويقي؟

□ هذه الصيغة كانت موجودة قبل نظام الاستثمار الجديد لكن التطور المهم الآن هو أنه بات في إمكان المستثمر الأجنبي امتلاك 100 في المئة من المشروع، فهو بالخالي غير مضطر للبحث عن شريك سعودي، والكثير من الشركات الأجنبية قد لا تريد الارتباط بجهات محلية لا تعرفها حتى المعرفة وهذه الشركات أصبح في إمكانها الاستغناء عن فكرة الشراكة وتنفيذ الاستثمار بصورة مستقلة. هذه الميزة أصبحت مهمة خصوصاً في مرحلة تطوير المشروع لأنه في إمكان المستثمر التحرك بسرعة أكبر. وأعطيت مثلاً على ذلك شركة هندية أمضت سنتين تبحث عن شركاء محاسنين لها، وفيما كانت مستعرة في البحث أعلن نظام الاستثمار الأجنبي، عندما قررت الشركة تنفيذ المشروع على أساس ملكيته بنسبة 100 في المئة، وبالفعل سجلوا المشروع وحصلوا على التراخيص اللازمة. ■ يلاحظ أن بعض الشركات الأجنبية مثل سوميومو دخلت بمشاريع تقارب الـ 8

سوميومو مثال جيد على روح المبادرة والاستباق لأنها استعنت ولم تنتظر استكمال التشريعات

كاملتك ليست المسكينة.

3 SuperStack من 3Com

3 SuperStack متوفرة من 3Com مدمج خصيصا لتوصيل قوة افراد عائلته بحمل الى 100BASE-T على طريق الكابلات الحادية. ومع تحول العالم الى الحواسيب، وزيادة عدد المستخدمين الذين يحتاجون الى المزيد من السرعة والقوة عتدوا بشكله ان تبقى في مقدمة التطور وتكون الحاجة الى تحسين نظام شبكتك. يقدم لكم 3 SuperStack اليوم لك الاتصال بنظام 100/10 الى خمسة الاتصال الشبكية لانه افضل واذا احتجت الى المساعدة في ادارة تشغيلها فدى برنامج اشتراف الشبكة Transcend من 3Com مقوم وربما تكلفة لصناعة

لتكون في مقدمة الثورة تقنية GigE اتصل على ١١٨٨٢٧٣٠٠، واتلفي "GigE" او اتصل بمهلات بيع 3Com.

<http://emea.3com.com>



3com

تقنية متطورة غاية في السهولة



□ هذا ما نعمل عليه حالياً. نأتي بخبراء من أماكن عدة لوضع تصور متكامل لموضوع الترويج. وهناك دول حققت نجاحاً ملمتاً في هذا المجال ولا بد من الاستفادة من تجربتها.

التجربة السنغافورية

■ هل هناك تجربة معينة تسترعي انتباهكم في هذا المجال؟

□ هناك دول عدة نجحت في ترويج الاستثمار تخطيطاً وإدارة، وحصدت من جراء ذلك نتائج اقتصادية مهمة. أنكر سنغافورة أو آو ماليزيا في بعض المجالات، كما أخص بالذكر إمارة دبي في مجال الخدمات والسياحة. الدول الغربية لها خبرة طويلة في تشجيع الاستثمار المباشر وتهيئة اقتصادها لدعم صناعات أو قطاعات معينة. وأذكر هنا مثلاً إيرلندا التي تمكنت من استقطاب صناعة الكمبيوتر والبرامج وأصبحت قوة عالمية في هذا المجال، لكنني بعد جولة قمت بها في دول جنوب آسيا نجيت جداً بالإدارة الاقتصادية لسنغافورة. ما حققت من نجاحات لا مثيل لها في الواقع رغم افتقارها للموارد الطبيعية وصغر حجم الجزيرة، بل أن سنغافورة حققت ما حققتة رغم وجود مضايقات إقليمية. كل ما حققوه جاء نتيجة الجهد والمثابرة والتنظيم الجيد. أوصيداً لو أخذنا المثال السنغافوري على محمل الجد نحن العرب وتعلمنا منه!.

■ كيف يمكن الاستفادة من تجربة سنغافورة؟

□ أول شيء فعله - وهذا أضعف الإيمان- أن نطلع على ما حققوه وأن نتعلم منهم خصوصاً أهمية التركيز على الموارد البشرية. بعد ذلك المهم أن تعيد تأهيل أنظمتك بحيث الاقتصادية بحيث تصبح مؤهلة لتحقيق نتائج مماثلة وهذا هو الشق الصعب بالطبع، والذي يحتاج لإرادة وطنية شاملة كافة مستويات المجتمع والمسؤولين.

أسر في إدارة الاقتصاد

■ ما الذي يمنع الاستفادة من مناجرة كالتجربة السنغافورية مثلاً؟

□ لا أعتقد أن الموضوع يتعلق

بـ اللياته. وقد أدى السباق على تطاب الاستثمارات إلى اهتمام الحكومات 'متمماً كبيراً' بعرض ميزات البلد والاحتكاك اليومي والمباشر المستثمرين

■ هل تفكرون في الاستفادة من تجارب ناجحة لبلدان أخرى، مجال ترويج استثمار وربما الاستفادة بها

فتياً؟

عندما نفرغ من إنجاز البنية التحتية للهبة لأن الهدف من إنشاء الهبة ليس مجرد تقديم الخدمات للمستثمرين حسب أو اقتراح السياسات الأولية لاستقطاب الاستثمار، بل هو ترويج الاستثمار وهذا النشاط أصبح قائماً بذاته وله أساليبه



للمجتمع السعودي، إذا ارتفع الدخل من النفط بسرعة أو انخفض قالوا إن ذلك سيهدد المملكة. في الحقيقة لم أعد أذكر الثلاثة الطويلة من الحالات التي اعتبروا كلا منها نذيراً بتهديد المجتمع السعودي، لكن السعودية حققت تطوراً بعد الآخر وقطعت كل تلك المراحل ولم يحصل أي شيء من الذي تخشاه هؤلاء المخطئون، لماذا؟ لأن التطورات الأساسية التي حدثت للمجتمع



ذلك أشعر بالتعاطف بسبب ما أراه من إمكانات كبيرة للنمو الاقتصادي والاجتماعي في السعودية، وهذا رغم نواحي القصور هنا أو هناك

نبوءات الشؤم؟

■ هناك واقع مع ذلك يتنبئ بزيادة دور القطاع الأهلي في قطاع التعليم وخصوصاً الجامعات والكليات التطبيقية، وهناك في الوقت نفسه بحث متزايد في ضرورة تطوير برامج التعليم في المراحل الابتدائية والمتوسطة بهدف زيادة المحتوى العلمي، وبالتالي تهئية الطلاب بصورة أفضل لدخول التعليم العالي الذي يؤول للحصول على عمل، ألا اعتقد أن هذا النوع من التحول وفي الأمور الأساسية لم يحدث بهذه الدرجة في السابق؟

المجتمع السعودي استوعب التطور مع المحافظة على الثوابت ونبوءات الشؤم عند كل تغيير اعتدنا عليها وسقطت كلها

السعودي المعاصر لم نأخذها من كتاب أو نظريات، بل أخذت كلها من ضمن تجربة السعوديين، أي من الداخل. إذا أخذت النظام السياسي، أو التركيبة الاجتماعية-السياسية، والنسيج الاجتماعي أو أسلوب التحكم في الخلافات، كل ذلك بني على ما اعتاد السعوديون عليه لأجيال طويلة، أي أن المعاصرة أو التقدمية تم مع احترام تام للثقافة وللثوابت الرئيسية للمجتمع. المجتمع السعودي رغم وتيرة التطور السريع والتحول الهائلة التي مرّ بها، حافظ على توازنه فلم يعرف التوتّر السياسي أو العنف أو القلاقل التي تعبير ظاهرة ملازمة للمجتمعات المعاصرة في الشرق والغرب، وفي الحقيقة لو أن ما شهدته السعودية مرّ على مجتمعات أخرى، فإنه كان ربما كخيال بإحداث نتائج مغايرة تماماً، وربما عجز المجتمع عن احتكامه. ■

حاوره : رشيد حسن

بالنظام السياسي أو الاقتصادي، فالسالة هي بالدرجة الأولى، وكما لاحظت قبل قليل، في إدارة الاقتصاد، والإدارة هي مسألة تراكم واستمرارية وهي مسألة نهج وثقافة شاملة.

■ هل أدى تأسيس الهيئة وتخصيصها في الكثير من شؤون الاستثمار التي كانت تعود لجهات حكومية إلى إثارة حساسيات؟ هل لاحظتم بعضاً مثلاً في تعاون بعض هذه الجهات؟

□ لا اعتقد أنه من المناسب التحدّث في هذا الموضوع للصحافة، لكن أقول أن أي جديد يحتاج لبعض الوقت لكي يأخذ مكانه ويستقر في التعاملات، ومن الطبيعي بروز عوامل نفسية أو تنظيمية أمام أي إدارة جديدة، في ما عدا ذلك فإن التعاون قائم وعلى كافة المستويات خصوصاً وأن الهيئات والوزارات المعنية جميعها ممثلة في مجلس إدارة الهيئة العامة للإستثمار وفي مركز الخدمات الشاملة الذي أنشئت به مهمة الترخيص.

المجتمع السعودي وتحدي التغيير

■ المعاصرة لا بد أن تخلق لأول مرة ثنائية أو مواجهة متزايدة في السعودية بين أنصار التحديث ومواكبة العولمة والانفتاح التجاري والاستثماري وبين الإرث المحافظ للثروت من مراحل كان الاقتصاد فيها أكثر بساطة وأقل اعتماداً على السوق الشاملة كما أصبحت الحال الآن؟

□ المجتمع السعودي أثبت مرونة هائلة في استيعاب التطور والتوفيق بين متطلباته الأساسية وبين الحفاظ على ثوابت المجتمع. والمجتمع السعودي اكتشف العالم الخارجي فقط منذ المئتين سنة من القرن العشرين، وبالتالي فإنه بدأ من ما دون الصفر بالنسبة للكثير من الدول النامية. وليست المرة الأولى التي يواجه فيها السعوديون تحديات التكيف واستيعاب العصر، فهم جربوا هذا الأمر في كل مرحلة منذ قيام الدولة. صحيح أن العديد من الدول النامية لم تستطع تطوير نفسها بما يمكنها من مواجهة المنافسة العالمية، لكن القدرة موجودة، وسهل الملكة فيه نجاحات كثيرة، وأهم ما في التجربة السعودية في نظري هي أنه وخلال العقود الثلاثة الماضية أي منذ بداية التنمية الحديثة لم يحدث فشل رئيسي، ما يمكن قوله هو أنه ربما كانت هناك فرص فائتة اغتنمها منذ البداية، لكن اللئ الإنكليزي يقول "إن تأتي متأخراً لهو أفضل من أن لا تأتي أبداً". والواقع أنني مع

مفوضو المراقبة: أرنست ويونغ - سمعان وشركاه

بنك لبنان والمهجر

الميزانية العمومية المجمعة المدققة*

كما في ٢٠٠٠/١٢/٣١ بالفرنجة مع ١٩٩٩/١٢/٣١

القيم بالآلاف ل.ل.

كما في ٢٠٠٠/١٢/٣١		كما في ١٩٩٩/١٢/٣١	
المطلوبات	ل.ل.	مجموع	ل.ل.
١- مؤسسات الإصدار	١٨٠,٧٧,٦١٥	٢٨٠,١٨٧,٧٥٠	٢٩٨,٢١٤,٩٦٥
٢- مصارف ومؤسسات مالية	٢٢,٨٧٢	٤٧,٤٤٥,٩٢٠	٤٧,٨١١,٧٤٣
- تحت الطلب	١٧٨٠,١٤٢	٢٢,٤٨١,٨٣٠	٢٢,٤٨١,٨٣٠
- لأجل	-	-	-
- بيع أدوات مالية مع حق الإسترداد	-	-	-
٣- المركز الرئيسي الفرع المؤسسة الأم والشقيقة والتابعة في الخارج	-	-	-
- تحت الطلب	-	-	-
- لأجل	-	-	-
٤- حسابات دائنة لغيرنا	١٥,٢١٩,٦٢٣	١٥,٢١٩,٦٢٣	١٥,٢١٩,٦٢٣
- تحت الطلب	١٥,٢١٩,٦٢٣	١٥,٢١٩,٦٢٣	١٥,٢١٩,٦٢٣
- لأجل	-	-	-
٥- حسابات إدخار	-	-	-
- صافي حسابات دائنة وهوامش نقدية لقاء حسابات مبنية	-	-	-
- حسابات الجهات المقررة	-	-	-
٥- تعهدات بموجب قبولات	-	-	-
٦- مطلوبات منضلة بأوراق مصرفية أو مالية	-	-	-
- شهادات الإيداع	-	-	-
- فروض بموجب سندات بين	-	-	-
- مطلوبات أخرى منضلة بأوراق مصرفية أو مالية	-	-	-
٧- مطلوبات أخرى	-	-	-
- حسابات تسوية وحسابات دائنة أخرى	-	-	-
- مؤونات لمواجهة الأخطار والأعباء	-	-	-
١٠- سندات بين مؤنوسة	-	-	-
١١- قبولات إعادة تخمين مشمولة في الأموال الخاصة المستدقة	-	-	-
١٢- مجمل الراسمال أو مخصصات الراسمال	-	-	-
١٣- احتياطي مخاطر مصرفية غير محددة	-	-	-
١٤- احتياطي مخاطر وقرضات حقوق صافية	-	-	-
- حصة المجموعة (أ و -)	-	-	-
- حصة حقوق الأقلية (أ و -)	-	-	-
١٥- نتائج سابقة مدورة - (أرباح أو خسائر)	-	-	-
- حصة المجموعة (أ و -)	-	-	-
- حصة حقوق الأقلية (أ و -)	-	-	-
١٦- حسابات الأعباء والإيرادات	-	-	-
- حصة المجموعة (أ و -)	-	-	-
- حصة حقوق الأقلية (أ و -)	-	-	-
مجموع المطلوبات	٢٣٨,٨٨٩,١٧٨	٤٨٨,٨٨٩,١٧٨	٤٨٨,٨٨٩,١٧٨

مجموع خارج الميزانية		مجموع خارج الميزانية	
١٧- تعهدات تمويل معطاة	-	-	-
- للوسطاء الماليين	-	-	-
- للبنائين	-	-	-
١٨- تعهدات بالتوقيع معطاة	-	-	-
- للوسطاء الماليين	-	-	-
- للبنائين	-	-	-
١٩- تعهدات على الأدوات المالية لأجل	-	-	-
٢٠- حسابات التأمين وإدارة الأموال	-	-	-
مجموع خارج الميزانية	٢١,٠٤٢,٤١٦	٢١,٠٤٢,٤١٦	٢١,٠٤٢,٤١٦

سعر قطع الدولار ١٥٠٧.٥٠ ل.ل.

* مفروضو للرأبقة، أرنست يونغ - سمعان وشركاه

أكبر مصرف في لبنان

[illegible]

* مقوضو المراقبة: أرنست ويوتغ - سمعان وشركاه



بنك لبنان والمهجر
BLOM BANK

راحة البال

بنك لبنان والمهجر يعزز، للسنة الـ ٢٠، مركزه «أكبر مصرف في لبنان»

أعمال عام ٢٠٠٠
الأرباح ٧٨.٥٠ مليون دولار
والودائع تخطت الـ ٥ مليار دولار

■ ارتفاع الموجودات بنسبة ١٤٪ لتبلغ ٥.٧٩ مليار دولار أميركي.

■ إزدياد الودائع بنسبة ١٥.٧٪ لتبلغ ٥.٠١ مليار دولار أميركي.

■ نمو الأرباح بمعدل ١١.٠٦٪ لتبلغ ٧٨.٥٠ مليون دولار أميركي علماً:

• إن المصرف حافظ على معدل سيولة نقدية تزيد بصورة محسوسة عن ضعف النسبة المطلوبة من مصرف لبنان.

• إن المصرف توسع في تكوين المؤنات الاحتياطية خصباً لانعكاسات الوضع الاقتصادي.

■ ارتفاع الاموال الرأسمالية بنسبة ١٣.٩٥٪ لتبلغ ٤٠٤ مليون دولار أميركي*.

■ المحافظة على معدل ملاءة مرتفع جداً أي حوالي ٣ مرات المعدل الدولي وحوالي مرتين ونصف المعدل المطلوب في لبنان.

■ الانفراد في لبنان بأعلى تصنيف محلي (A-) لقوة ومثانة المصرف الذاتية: وفقاً للنشرة الأخيرة المؤرخة في ٢٠٠٠/١٢/٣١ الصادرة عن مؤسسة كاييتال انتاليجنس المختصة بتقييم المصارف في الشرق الأوسط.

* منها ٧٥ مليون دولار أميركي سندات دين مبروكة، للبنيرة دولياً بحكم رأس المال.



بنك لبنان والمهجر
BLOM BANK

راحة البال



بعد سبعة أشهر على انتفاضة الفلسطينيين في المناطق المحتلة وأراضي الحكم الذاتي، بدأت الشركات الإسرائيلية المتخصصة في قطاع تكنولوجيا الاتصالات والعلوم بإطلاق التحذيرات من كارثة محلية وعالمية تتعرض لها، فيما تحاول التكتلات الاقتصادية اليهودية التعطيم إعلامياً على ما يجري لتفخيخ نتائج ما أصبح انتفاضة.

فالأمم الذي تكفلت بتأمينه السلطات الإسرائيلية كي تجذب العديد من شركات التكنولوجيا العالمية إلى الأراضي المحتلة لم يتحقق، ومخططات السلام التي سوقتها الحكومات الإسرائيلية لم تصل إلى نتائج ترضي أحداً.

تحت وطأة استمرار انتفاضة الأقصى أسهم التكنولوجيا الإسرائيلية تتكبد خسائر كبيرة

ريادة غير مستقرة

منطق الظنير فتفوقت في بعض الأحيان على الصناعة الأمريكية حيث اشتهرت شركات مثل ميرابيليس التي حضرت برنامج ICQ الشهير للتحادث (Chat)

وفي القطاع الثاني تأتي شركات صناعة معدات الكمبيوتر والاتصالات وهي على نوعين، الأول هو إسرائيلي صرف والثاني مشترك أو أجنبي. وهنا تأتي مراكز صناعة الأجهزة والقطع الخاصة بشركة مثل انتل التي تضررت في شمال إسرائيل شرائح بتقوم وتصورها إلى النقطه والعالم.

ثالثاً، تأتي صناعة التكنولوجيا المتقدمة Hitech في أعلى سلم الصناعات وتتضمن التقنيات الجديدة في مجالي البرامج والمعدات.

ويورد موقع mfa.gov.il الحكومي في إسرائيل ما ملخصه أن صناعة التكنولوجيا المتقدمة الإسرائيلية سجلت عام 1997 مبيعات بنحو 7,2 مليارات دولار مع معدل نمو بلغ 10,7 مليارات العام 1996 فيما وصل الناتج المحلي الإجمالي إلى 92,3 مليار دولار في العام ذاته.

وتتغلب بعض الأوساط المتخصصة في

عندما قام موقع wired.com في صيف العام 2000 بترتيب البلدان في لائحة المعلوماتية العالية جاءت إسرائيل في المرتبة الرابعة بسبب قدراتها الهائلة وتأثيرها على صناعة المعلوماتية. وأضاف التقرير أن الدولة العبرية وإحداً من أسرع أسواق العالم نمواً في مجال المعلوماتية حيث استقطب استثمارات بلغت نحو مليار دولار أميركي في العام 1999.

ومعروف إن في مجال الإنترنت، بشكل مجتمع إسرائيل المركب من شرائح المهاجرين المختلفة عقدة شريكية مهمة للمستخدمين المقيمين بنحو مليون أي بمعدل 16 في المئة من عدد السكان. ويتوزع المستخدمون على ثلاث شركات مزودة لخدمات الإنترنت هي Bezeq التابعة لشركة Gold وNetvision وInternet.

وفي مجال صناعة التكنولوجيا تنقسم الشركات الإسرائيلية إلى ثلاثة قطاعات، الأولى يتركز في البرمجيات التي عرفت نجاحاً

التكنولوجيا المتقدمة أن إسرائيل تحقق نتائج كبيرة في هذا المجال بسبب انتشار البرامج الإلكترونية المتطورة في الشركات المتعددة الجنسيات ضمن الاتصالات وأجهزة الكمبيوتر وأنظمة المعلومات وقطاعات الطب والبصريات Optics... لكن كل هذه الانجازات وضعت تحت ضغط كبير مؤخراً بسبب انهيار التسوية ولجوء الجيش الإسرائيلي إلى العنف للفرط بمواجهة الانتفاضة، فما الذي يحدث؟

خسائر أولية 40 مليار دولار

الأخبار الأولى أتت من الولايات المتحدة حيث أوردت دراسات مختلفة معلومات مفادها أن حملة أسهم شركات التكنولوجيا والمعلومات الإسرائيلية المدرجة في سوق التبادل الإلكتروني ناسداك تكبدوا خسائر قد تصل إلى أرقامها النهائية إلى 40 مليار دولار. والتطورات هذه جاءت عقب خسائر مؤشر "ناسداك" الأولى بمعنى أن الخسائر التي سببتها انتفاضة الأقصى جاءت لتضاف إلى القديمة. وتباينت الخسائر التي لحقت بحملة الأسهم الإسرائيلية بشكل حاد إذ اوضحت نسبة الانخفاض في القيمة الاسمية لتلك الأسهم من 30 إلى 70 في المئة. كذلك فقد تقلص عدد الشركات التي تزيد قيمة أسهم الواحدة منها على مليار دولار إلى ثلاث شركات Check point التي انخفضت قيمتها السوقية بنسبة 30 في المئة لتصل إلى نحو 19 مليار دولار. وتقول جهات تمثل خبراء وأعلاميين في الولايات المتحدة الأميركية إن أسعار الأسهم

الإسرائيلية قد شهدت انخفاصاً بنسبة 10 في المئة في جلسة واحدة من جلسات التداول التي شهدت استقرار مؤشر ناسداك وأرجعوا سبب ذلك إلى مخاوف المستثمرين الأميركيين وحتى الإسرائيلييين في حالة العصف المتفجر التي تعيشها الدولة العبرية.

تصفية أسهم وإلغاء مشاريع

وفي الوقت الذي تحاول مراكز القوى اليهودية في الولايات المتحدة الأمريكية التعتميد على الخسائر في شركات تكنولوجيا الاتصالات والمعلومات التابعة لها، طغت بعض الأخبار الهامة إلى سطح الأزمة. فشركة Audio codes التي انهارت أسهمها من 68 إلى 21 دولاراً في بداية انتفاضة الأقصى لم تكن الوحيدة حيث انتشر انهيار الأسهم بين الشركات الإسرائيلية إلى أن خفها هبوطاً عن طريق إبراز عناوين فروعها الأمريكية في بياناتها للهراب ومن الخسائر للتلخا، إلا أن محاولاتها لا تنتهي دائماً بالانجاح. ومن المشاريع المعلوماتية التي تعثرت في إسرائيل فتوقفت أثر استمرار انتفاضة الأقصى، مشروع مارغاليت وأستقامت نظمته شركة Margalit Fund. تحت سفيهم رأس المال المشارك بين شركات أوروسية وإسرائيلية بقيمة 500 مليون دولار. ويبعد مكتب مارغاليت عن بيت جيلو الذي يشهد مظاهرات وأشتباكات دائمة نحو عشر دقائق، ومع ذلك فقد أصرت الشركة على الاستمرار بالمشروع الذي انطلق قبل يومين من بدء الانتفاضة. لكن الشركات الأوروبية الكبرى المساهمة في المشروع انسحبت تاركاً مارغاليت وحيداً.

وتثير أوساط إسرائيلية المزيد من الخوف مع استمرار انتفاضة الأقصى التي بخلت شهرها الثامن من دون توقف، ويقول البعض أن استمرار الاضطرابات أبعده حتى الآن وساميل بإرقام عالية جداً وأخافت مشاة المستعمرين الذين كانوا على وشك إطلاق مشاريع في إسرائيل. ويقول فريش جون ميدفيد، الشريك في Israel seed venture لمراسل شبكة CNN

تقلص عدد الشركات الإسرائيلية في "ناسداك" التي تزيد قيمة أسهم الواحدة منها على مليار دولار إلى ثلاث شركات أهمها Check point التي انخفضت قيمتها السوقية بنسبة 20 في المئة لتصل إلى نحو 19 مليار دولار

الأميركية: "سنواجه فترات صعبة إذا استمرت الانتفاضة"، وميدفيد قال كلامه منذ تشرين الثاني/نوفمبر الماضي. ويقول بعض المحللين الاقتصاديين الاسرائيليين لراسلي موقع globes.co.il الإسرائيلي (Israel's Business Arena) أن المشكلة الكبرى مع الانتفاضة بالنسبة لشركات التكنولوجيا الإسرائيلية أنها أتت بعد مرحلة كانت تحاول أكثر من 120 شركة للمة خسائر هبوط مؤشر "ناسداك". ويوجز البعض هبوط الأسهم الإسرائيلية على الشكل التالي: بين تموز/يوليو وأيلول/سبتمبر 2000 هبطت قيمة الأسهم الإسرائيلية نحو 15 في المئة، وللمرحلة الثانية هبطت قيمة الأسهم ما بين 30 و70 في المئة بين الشركات الإسرائيلية المسجلة في ناسداك والتي تفوق الـ 100. ومن العقود التي ألغيت في مجال التكنولوجيا المتقدمة Hitech، عقد مع Softbank Corp. لجمع 50 مليون دولار للشركات الصغيرة الناشئة.

وهنا يذكر أن شركة إنتل قد ألغت رحلات لوظفائها من الولايات المتحدة إلى إسرائيل من أجل الصيانة بعد نصائح من مستشاريها، كما ألغت رحلات ترويجية لوظفائها إسرائيليين إلى الولايات المتحدة. وتعتمد إسرائيل في قطاعها التكنولوجي بقوة على الشركات العالمية التي أسست مراكز لها شمال ووسط البلد مثل Motorola

و IBM و Intel التي بنت مصنعاً لإنتاج الطرائق والمعالجات العام 1999 بقيمة 1,6 مليار دولار. وتشكل صادرات هذه الشركات نحو 25 في المئة من الصادرات الإسرائيلية العامة للعام 2000.

هروب إلى الولايات المتحدة

اضطرت في فترة الأشهر القليلة الماضية بعض الشركات إلى تأجيل إنطلاقها وأحياناً إلى إيقافها كلياً، وطاول الأمر حتى الشركات الكبرى التي كانت تنوي القيام بعملية طرح أسهم للإكتساب العام Public Offering مثل XACCT Technologies المتمركزة في تل أبيب.

وكذلك شعر أصحاب الشركات الجديدة Startups بالشكله وبحدة أكبر من فيروهم لأنهم كانوا ينتظرون تحسناً مالياً في عملياتهم، ويقول باراك بريذر رئيس شركة ClearSoft لمراسل موقع themarker: "سننتظر ضعف ماكنة نترفعه 15 مليون دولار الحالية من التمويل بقيمة 15 مليون دولار بسبب النظرة التي أخذها المستثمرون عنا في الولايات المتحدة الأمريكية بعد انطلق الانتفاضة".

ويظن بعض المحللين في مقالاتهم في صحيفة Wall street journal أن معظم الشركات الإسرائيلية التي تعاني من خسائر في إسرائيل ستستفيد مكاتبها في الولايات المتحدة لإطلاق المشاريع بدل مراكزها في إسرائيل، وهذه النقلة قد تثير حساسية شركات أميركية تملك صناعات برامجية من ذات النوع.

تخيل مؤتمرات وإيقاف رحلات

بعضها أصدرت وزارة الخارجية الأميركية في 26 تشرين الثاني/نوفمبر تحذيراً إلى المسافرين من مواطنيها إلى إسرائيل والمناطق الفلسطينية بوجوب اتخاذ الاحتياطات اللازمة أثناء لخطار العنف السائد، انخفض عدد المسافرين بشكل حاد.

ومن أكثر المتضررين من هذا التحذير منظمو المؤتمرات التي يأتي ضمنها مؤتمرات لتكنولوجيا المعلومات والاتصالات، ومؤتمر 2000 Telecom Israel شكل مشلاً واضحاً. فقد انخفض عدد المشاركين في هذا المؤتمر إلى أقل من النصف



انهارت اسهم شركة Audio codes الاسرائيلية من 68 الى 21 دولاراً في بداية انتفاضة الأقصى

الانتفاضة تسلب اسرائيل مركزها

ولهذا قد يبدو لأي مراقب النتائج العظيمة التي حققتها انتفاضة الأقصى في قطاع اقتصادي واحد فقط في إسرائيل مع العلم أن وسائل الاعلام العالمية يجعلها تعتمد على اخبار الضحايا الاقتصادية في إسرائيل خوفاً من تأثر نفوذها العالمي. وربما يكون التصعيد العنيف الأخير من قبل حكومة شارون هو بمثابة لعب الورقة الأصعب بالنسبة لإسرائيل والمناطق الفلسطينية على حد سواء من أجل تسريع وقف الانتفاضة لتجميد الزيت الاقتصادي الذي تتعرض له الدولة العبرية.

وجاءت الاخبار الأخيرة من تركيا حيث أغنى الجيش التركي 32 مشروعا عسكرياً بقيمة 19,5 مليار دولار لتجهيزات العسكرية لتشكل صدمة للشركات الإسرائيلية التي كانت تترامح على نجاح الصفقة ليجني نحو 6 مليارات دولار كإرباح من بيع 1000 دبابة و 145 طائرة هليكوبتر هجومي.

وأخيراً برزت نتائج التحليلات المالية من شركة Israttech لتعلن أن أهم 50 شركة إسرائيلية في Wallstreet خسرت 30 في المئة من قيمتها السوقية.

ويعد هذا أقدم ميريل لينش Merrill Lynch في كانون الأول / يناير 2001 على خفض مستوى تصنيف إسرائيل اقتصادياً في العالم وتقول أن سوق الأسهم الإسرائيلية تأثرت بقوة وفقدت من قيمتها خصوصاً بعد انتخاب إرييل شارون رئيساً للحكومة الإسرائيلية لأن ذلك حسب تعبيرها "يهدم المشاعر بإتجاه

الاستثمار" Damage Investor Sentiment.

ويقول شيعي بيريز الشريك في VC fund Polaris وابن وزير الخارجية الإسرائيلي شمعون بيريز: "قطعا أن طورت إسرائيل سوقها بإعتمادها على نفسها وعملت على استقرار النقطة وأسواقها عبر علاقات أكثر دفئاً مع جيرانها العرب يمكن أن تمنعنا عندما سمع هجرة الأدمغة على المدى الطويل". ■

أن لا تتمكن شركات الراس مال المشارك من جمع أكثر من نصف ما جمعت العام 2000 في هذه السنة بسبب مشاكل نحو 120 شركة إسرائيلية في التأسيس. بعد الانتفاضة. ويقول رجل الأعمال الإسرائيلي زيف هولستزمان الذي يراس Zinok Group المتخصصة في الدراسات المالية والإقتصادية، أن أكثر المستثمرين الذين يغادرون إسرائيل هم الذين بدأوا أعمالهم في السوق حديثاً ولا يقولون بأن الأمور قد تعود إلى التحسن من جديد.

أما التسمية في صفوف الجيش الإسرائيلي فقد زادت الأمور سوءاً لأن معظم المتخرجين الذين استدموا يعملون في شركات كموظفين جدد متالفين مع التكنولوجيا. ويجزون وظائف انطلاقاً من الشبكات، وبعضهم أسس شركات صغيرة



للبرمجة أو تجميع الأجهزة أو مواقع على الإنترنت.

وبهذا فقد العديد من الشركات مهارات من الجيل الجديد تعتمد عليها في أداء وظائف حساسة، ويقول البعض في أوساط الشركات أنه إذا كان الجيش الذي يواجه متظاهرين فقط قد استعصى كل هذا العدد من الشباب فماذا سيحدث عندما تتصاعد الأمور إلى حدود دخول اجتياح الأراضي الفلسطينية كما يقول رئيس الوزراء من مواجهة مخاطر غير متوقعة من الفلسطينيين.

مقارنة مع انعقاده في السنة السابقة. ومؤتمر Telecom Israel يعتبر من أهم المؤتمرات من هذا النوع عالمياً، لكن إلغاء حجوزات أشخاص من مستوى كيجي تاشيكواو Keiji Tachikawa رئيس شركة NTT DoCoMo شوه سمعة إسرائيل والمزور كمكان وحدث لعدد المؤتمرات.

وهذا لا يقل أهمية عن صناعة كالسباحة التي خسرت نحو 30 في المئة من مجمل نشاطاتها وأرباحها وزبائنها، إضافة لتوقف العمل في مئات المواقع الاعمارية بسبب نقص العمال الفلسطينيين.

تسرب رأسمالي وبشري

"ندفق للمال توقف" بهذا يبدأ كوهمين، أحد مالكي Jerusalem Venture Partners كلامه في مقالة نشرت في موقع SiliconValley.com. ويضيف: "لقد خسرتنا مشروعا بقيمة 500 مليون دولار في الأشهر الفائتة ونحن نخشى من أن استمرار الانتفاضة وضبابية مستقبل عملية السلام ستؤدي إلى نتائج كارثية. وإذا لم يمح فائدة إسرائيل هذه الحالة، ويقتصدوا لها فسيئات مركزنا في العالم".

وشركة Jerusalem Venture Partners تملك خمس شركة Chromatis Networks التي اشتريتها لوسنت Lucent العام 2000 بمبلغ 4,5 مليارات دولار وشكلت رمزا انهضة التكنولوجيا المتقدمة في إسرائيل.

يذكر أن المشاريع ذات الرساميل المشتركة في إسرائيل جمعت نحو 3,2 مليارات دولار العام الماضي في وقت شكل قطاع التكنولوجيا نحو 5,9 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي.

لكن اليوم مع انخفاض ورود الرساميل من خارج إسرائيل يقلر بعض الخبراء أن يتخفف حجم رؤوس الأموال الواردة نحو 20 في المئة، وتصنيف مصداق شركة الدراسات المالية مثل Pricewaterhouse Kesselman and Kesselman and Coopers الإسرائيلية أن مجمل صناعة التكنولوجيا والاتصالات والبرامج في إسرائيل ستتأثر بما لا يقبل الشك لكن يبقى أن تحدد الخسائر.

وتتوقع جمعية الصناعيين في إسرائيل

إباد ديراني

Iyad dirany@iktissad.com



لا تحفظ لنفسك بكلّ المرح.
شارك فيه من تحبّ.



دُعِمَهم بِكَتْشِفُونِ ضِيَا فِلْتَا الشَّهِيرَةِ كَمَا اِكْتَشَفْتَهَا اَنْتَ فِي رِحْلَةِ عَمَلِكَ.

وبما أن الحياة ليست كلها عملاً، لن تكفي هنادقنا بأن توفر لك

أفضل بيئة لأعمالك واجتماعاتك... إستخريم برنامج نقا ملنا

لنزاد نقاتلك لى احيابك، اجمع قدير ما شئت منها واستبدلها

في كافة أرجاء العالم بتذاكر سفر وإقامات مجانية لتختبر مع

ماثلتك الوجه المرح لماريوت، ذلك أن الوقت الرائع الذي

تمضيه مع المائلة لا يقل أهمية عن أي صفقة تجارية.

نَفَرَ بِكَ

[illegible]

مقال

التردد الأميركي من كندا إلى العراق

د. شفيق المصري

كان المراقبون يتوقعون، منذ مطلع هذا العام، أن تتأخر الإدارة الجمهورية الأميركية الجديدة في حسم أمرها والإنطلاق في التعرّس بمهامها القيادية في علاقاتها الدولية على الصعيدين السياسي والاقتصادي، إلا أن هؤلاء المراقبين لم يتوقعوا أن يطول انتظار هذه الإدارة حتى منتصف العام تقريباً.

وكان بعض هؤلاء المراقبين ينتظرون أيضاً أن لا يندرج الشرق الأوسط في سلم الأولويات الأميركية لأسباب عدة شخصية ودستورية وسياسية، إلا أن الحقبة التي اتسمت بها ساحة الشرق الأوسط مؤخراً فرضت على الإدارة الأميركية صحوحة جديدة توجب المزيد من الإهتمام والتنبّه.

وفياً على هذه الوتيرة من التباطؤ الأميركي الملحوظ على كل صعيد تدبّر المسائل الإقليمية السياسية والاقتصادية ممّا مغلقة بانتظار السلوك الأميركي المناسب من الصين إلى الاتحاد الأوروبي ومن كندا إلى العراق.

ويشير بعض الاستراتيجيين الأميركيين إلى أن الخصومات والتحذيرات التي تشهدها السنة الأولى من هذا العقد بوجه الولايات المتحدة تبدو أكثر حدة وأشدّ ضراوة من تحديات العقد الأخير من القرن الماضي، فخلال التسعينات كانت الولايات المتحدة تعالج بعض خصوماتها مع الدول التي تسميها خطيرة والتي تشجع، برأيها، الإرهاب الدولي.

أما السنة الأولى من هذا العقد فتشهد، بوتيرة مرتفعة نسبياً، خصومات تنافسية حادة بين الولايات المتحدة وكل من الصين وشرق آسيا من جهة وروسيا من جهة ثانية والاتحاد الأوروبي من جهة ثالثة.

الإختراقات الروسية؟

وعلى الرغم من عدم تمكّن روسيا من مواجهة متكافئة مع الإدارة الأميركية إلا أنها تصرّ على حماية مصالحها الوطنية الاقتصادية بالدرجة الأولى ولا سيما بعد أن استفاقت نسبياً من الغيبوبة الاقتصادية التي تحكمت بها لسنوات.

ونشأت الديبلوماسية التجارية الروسية في الساحات التي كانت تستقبلها، وتبدو الآن أكثر تجاوباً مع دعواتها لأسباب سياسية إقليمية. وكان الإختراق الروسي باتجاه إيران متمثلاً بالصيغة الأخيرة لحطة بوشهر وغيرها من المساعدات والصادرات العسكرية المتقدمة، ولن تقل قيمة هذه الصفقة عن سبعة مليارات دولار.

وكان الإختراق الروسي أيضاً باتجاه دول المغرب العربي ولا سيما الجزائر حيث عقد الإنفاق العسكري – التقني وسيواصل بين الدولتين في السنوات القليلة المقبلة لكي يحمّد لصالح روسيا مردوداً لن تظل قيمته الإجمالية عن 2.5 مليار دولار، بالإضافة إلى مليارات أخرى ناتجة عن إستثمارات روسية متعددة هناك.

وكان الإختراق الروسي الثالث تجاه كل من العراق وسورية حيث توصل الأطراف الثلاثة إلى معالجة موقفة لحل مسألة الديون الروسية على الدولتين العربيتين وذلك من خلال منح فرص إستثمارات جديدة في البلدين العربيين وإجراء مبادلات تجارية وشراء معدات وأسلحة جديدة بأسعار تدفع نقداً للجانب الروسي.

ويبدو أن هذه المناقشة الأميركية – الروسية الاقتصادية تزداد حدة، وأنها، في جانبها الأمني – السياسي – الدفاعي، أكثر جدية بسبب إنكار أي دور روسي إقليمي، وإصرار أطلسي باتجاه أوروبا الشرقية وتشبّث بنشر شبكة الدفاع الصاروخي الأميركي على نطاق عالمي. ثم أن الروس أنفسهم يؤكدون أن تعاملهم الاقتصادي مع الدول العربية يعود عليهم بنحو 6 مليارات دولار في حين أن تبادلهم التجاري مع إسرائيل لا يتجاوز 800 مليون دولار، فلذلك يبدو من المبهمني أن يصار إلى التركيز على الأسواق العربية.

أوروبا والصين

أما على المستوى الأميركي – الأوروبي فإن التنافس لا يقل حدة ولا ضراوة. ولعلّ التباطؤ الأميركي في النمو وخفض العائدات الضريبية والتنافس التجاري المتشعب سيورفع وتيرة الخلافات الأميركية – الأوروبية. وقد تشدّد مثل هذه الخلافات عدداً من القطاعات الاقتصادية الزراعية، الصناعية، التجارية و البيئية... الخ. ولكن حدة التجاذب الأميركي – الأوروبي لم تمنع الاتحاد الأوروبي من تفعيل الديبلوماسية التجارية في الشرق الأوسط، فهو، إلى جانب الإضافات الثنائية التي يعقدّها مع دول الحوضين الجنوبي والشرقي للمتوسط، يسعى إلى تعزيز علاقاته التجارية مع دول مجلس التعاون الخليجي ولا سيما مع اقتراب موعد الوحدة الجمركية الخليجية. وقد يسجل الاتحاد الأوروبي إختراقاً كبيراً في هذا المجال.

أما على مستوى التجاذب الأميركي – الصيني، وقد ارتفعت وتيرته مؤخراً بسبب حادث طائرة التجسس الأميركية التي سقطت في الصين، فنبالذ أيضاً أنه سيواصل سواء على مستوى الدولتين أم في سياق تجاذب أميركي – شرق آفسيوي عام.

هذه أهم التحديات التي يمكن ملاحظتها لغاية الآن في مواجهة الإدارة الأميركية. وبإزاء هذه التحديات الراهنة تعتمد الإدارة الأميركية إلى توفير عدد من شبك الأمان الجيوسراتيجية للحفاظ على مقومات التصدي والتعامل سواء في ظروف التنافس العابدة أو حتى في مواجهة أية نكسة للإقتصاد الإقليمي والدولي في آن معاً.

وعلى الرغم من التباطؤ الأميركي للتحوّل كما تقدّم فإن الإدارة الأميركية ترى أن أهم شبكتي الأمان جيوسراتيجية يجب أن تكون الديبلوماسية – السياسي والتجاري – الاقتصادي هما في الشرق الأوسط والقارة الأميركية، ولا ترى هذه الإدارة الأميركية أي بديل عنهما. ولذلك تعتمد، وإن ببطء ملحوظ، إلى إعدادهما بشكل فاعل

وضمان إذا استطاعت إلى ذلك سبيلاً.

المقارة الأميركية

أما بالنسبة لشبكة الأمان الجيوستراتيجية الثانية المتمثلة بالمقارة الأميركية ومصالح الولايات المتحدة فيها، فقد أسفرت قمة كيبك التي عقدها الدول الأميركية في 2001/4/21 عن بعض النتائج والتدابير والقرارات منها:

— أن الأولوية الأميركية لهذا المشروع (شبكة الأمان الجيوستراتيجية الأولى) مبرزة وهادفة بالنظر إلى ضخامة المشروع (34 دولة) واتساع رقعته (800 مليون نسمة) وحجم مبادلاته (ثلاثة تريليونات دولار).

— لذلك كان من المنتظر أن يظهر الرئيس بوش خلال لقاء كيبك حماسه لإطلاق السوق الحرة والإقتصاد المفتوح وإنشاء "منطقة تجارة حرة للأميركيتين" بحلول العام 2005. وكان من المنتظر أيضاً أن يربط بين هذه الشبكات الاقتصادية وبين الليبرالية — الديمقراطية السياسية، ويعدو بالتالي إلى تعميم تجربة التعاون الأميركي — الكندي، — المكسيكي على الدول الأميركية الأخرى. — وكان من المنتظر أيضاً أن يحاول الرؤساء المتجمعون التغلب من إنقذارات الذين اعترضوا على قمة كيبك وخلاصتها أن اتفاقيات التجارة الحرة تركز على وفرة الصادرات التي تهدف إلى تحقيقها الشركات المتعددة الجنسية على حساب ندرة الضمانات الاجتماعية وسلامة البيئة وحقوق العمال.

— إلا أن ملاحظات بعض الدول الأميركية الأخرى لم تتفق مع تفاؤل الولايات المتحدة لجهة التشجيع الحماسي بالتجارة الحرة وفوائدها، فالترانس الفنزويلي مثلاً اعتبر أن البعود ذاتها تقريباً التي أطلقتها القمة الأميركية السابقة في ميامي 1994 لم تتحقق وإنما أحدثت إلتكاسة للدول الأميركية الأخرى في فتح لمن تقدم فحسب، بل تراجعنا إلى الوراء... كذلك أشار الرئيس البرازيلي إلى أن "العولة التجارية لا تفسم باي وجه إنساني".

— أن التردد الأميركي (وكذلك الكندي) كان واضحاً حيال دعوة البعض إلى أنه "لا بد من أن تكون الولايات المتحدة وكندا مستعدين لفتح أسواقهما أمام أميركا اللاتينية... ولا بد أن تساعد في تمويل البرامج الاجتماعية والإقتصادية... إلخ، والبيان الختامي لا يشير إلى أي من هذه الناهي.

— وبذلك يفضح أن شبكة الأمان الجيوستراتيجية الأميركية تهدف إلى توسيع دائرة الإقتصاد المعول للشركات المتعددة الجنسية من دون أن تتقاول، وإن بشكل جزئي، شبكة الأمان الاجتماعي للدول التي هي بحاجة إليها فعلاً.

وهكذا نلاحظ أن الحماس الذي تبديه الإدارة الأميركية لفتح منافذ التجارة الدولية الحرة يقابله تردد أميركي ظاهر في الإستجابة لضرورة فتح منافذ الأسواق الأميركية (وأسواق دول الشمال عموماً) لصادرات الدول الأميركية الأخرى التي تنتمي إلى دول الجنوب، وهذا التردد الذي تفرضه مصالح الشركات المتعددة الجنسية ينعكس في الواقع على الإستقرار العالمي وليس الإقليمي فقط. ويخشى في هذا الحالة أن لا تضمن أية شبكة أمان إقتصادي سلامة الإقتصاد ولا السياسة. ■

الشرق الأوسط؟

على الرغم من الإفتتاح الأميركي الكامل بالهبة الشرق الأوسط الجيو الاقتصادي والجيو سياسي إلا أن التردد الأميركي في استجابة للمطالب الشرق أوسطية كان ظاهراً هو الآخر.

ولعل السبب الأساسي في هذا التردد كان ولا يزال بضغط إسرائيلي غافل ولا سيما بعد إصرار إرييل شارون على إعطائه المهلة الكافية (مئة يوم) لغرض الأمن الإسرائيلي.

أما السبب الثاني فكان عائداً أيضاً إلى الإستمرار في الإحتواء المزدوج للعراق وإيران على الرغم من الضغوط التي كانت ولا تزال تواجه الإدارة الأميركية من دول المنطقة العربية من جهة والدول دائمة العضوية في مجلس الأمن (ولا سيما روسيا وفرنسا) من جهة ثانية.

ولكن الأحداث الأخيرة التي تجاوز بها شارون الخط الأحمر الأميركي الأول (نقض الإتفاقات التي وقّعت عليها إسرائيل مع السلطة الفلسطينية) عندما احتل غزة ومناطق فلسطينية أخرى، وكذلك عندما تجاوز الخط الأميركي الثاني (التورّط بمواجهة عسكرية مباشرة مع سورية)... هذه الأحداث دفعت الإدارة الأميركية إلى التدخل المباشر من أجل تهدئة الأوضاع وإن بشكل نسبي.

أما على صعيد العقوبات المفروضة على العراق، فإن الإدارة إستجابت للضغوط المختلفة. ولعل أهم هذه الضغوط تمثل في الشركات الأميركية التي اعتبرت أن العقوبات حرمتها من فرص إستثمار مربحة في العراق وكذلك في إيران وليبيا.

وذكرت الأخبار أن نائب الرئيس الأميركي ويقشاره فنيشي وعد هذه الشركات بتعديل العقوبات بشكل يسمح لها بمعاودة الإستثمار.

ويبدو أن الموضوع سيبحث في شهر حزيران/يونيو في للوند للقرر إعادة النظر بهذا الموضوع، إلا أن هذا التعديل للقرار يستلزم موافقة ثلثية من الدول المجاورة — تركيا والأردن وسورية — ويبدو أن مثل هذه الموافقة تبقى معقولة بانتظار موقف أميركي سياسي حيال الأزمة الراهنة للشرق الأوسط.

إلا أن السلوك الدبلوماسي الأميركي لا يشير، لغاية الساعة، إلى أي اهتمام بالمطالب العربية ولا أي إكترات بالهواجس الأمنية التي يشهدها شارون في الدول ولدى الشعوب المجاورة، واستدراكاً لهذا التردد وعدم الإكترات يسمى عدد من الخبراء الأميركيين إلى نهج الإدارة الأميركية إلى ضرورة لفتنة لخصائصها الحيوية للنطقة وضرورة المحافظة على صداقاتها مع الدول العربية الأخرى. ويرى هؤلاء تطوير برنامج سياسي — دبلوماسي يضعمن إستقرار النقط من جهة ويحفظ العلاقات التجارية والسياسية مع دول النطقة ولا سيما الخليجية من جهة ثانية. ولغاية هذه الساعة لا يبدو أن الإدارة الأميركية قد اعتمدت مثل هذا البرنامج، ولكننا، بانتظار ذلك، ستحاول تجميع مساعي المتنافسين (الأوروبيين) المتدفعين إلى تعزيز مشاريعهم كما تقدم.



كيوتيل: خدمات جديدة قريباً على الشاشة

حمد العطيه: تحرير سوق الاتصالات خلال سنوات قليلة

الدوحة - نريد عودة

تعتبر "اتصالات قطر" نموذجاً للإستثمارات العربية البينية، التي من الممكن أن تشكل بديلاً عن الإستثمار الأجنبي للتحفظ والحذر، والمتردد، إذا ما توافرت لهذه الإستثمارات الضمانات الكافية والحوافز الكفيلة باستنهاض قاعدة الرساميل العربية الضخمة.. الفخادة حتى الآن.

دولة قطر كانت السبّاقة بين الدول العربية ودول مجلس التعاون في خصخصة قطاع الاتصالات، وعليه قامت بفتح رأس مال "كيوتيل" أمام جمهور المستثمرين العرب والأجانب والقطريين طبعاً، وذلك عبر طرح 45 في المئة من أسهم الشركة أي ما يعادل 45 مليون سهم بلغت قيمتها 2.7 مليار ريال قطري.

إصدار "كيوتيل" هذا، لاقى إقبالاً واسعاً من قبل المستثمرين الأجانب والعرب والقطريين، وتم بيع الأسهم المطروحة للقطاع الخاص في أقل من شهر، ما اعتبر إنجازاً مهماً لشركة "شباب" مثل "كيوتيل" التي أشهّرت في العام 1998 بعد تحويل المؤسسة العامة القطرية للاتصالات السلكية واللاسلكية إلى إصلاص قطر ش.م.ق. المعروفة بـ "كيوتيل" (Qatar Telecom).

الإقتصاد والأعمال" أبلغت المدير العام في "كيوتيل" حمد بن عبد الله العطيه وحاورته حول الإستراتيجية التي وضعتها الإدارة الجديدة للنهوض بالشركة وبقطاع الاتصالات القطري ككل. وهذا الحوار:

إحجام الإستثمار العربي

■ بشكل عام، ركّز الدول العربية في قوانين الإستثمار الجديدة فيها على استقطاب الرساميل والإستثمارات الأجنبية من دون إعطاء الأهمية اللازمة لقاعدة الرساميل العربية الضخمة وكيفية تعبئتها لتمويل متطلبات التحرير الإقتصادي والخصخصة. كيف تنظر إلى ذلك؟

□ هذا صحيح، فالطلب إيجاد السبل الكفيلة لتعزيز الإستثمارات العربية البينية وتأمين الضمانات الكافية لها. إلا أن قطر سبقت الدول الخليجية وكثيراً من الدول العربية في تحرير قطاعات إستراتيجية وخصخصتها كما هو حال قطاع الاتصالات القطري.

الحكومة القطرية فتحت "إتصالات قطر" (كيوتيل) أمام جميع المستثمرين القطريين والعرب والأجانب، ومعظم المستثمرين غير القطريين في "كيوتيل" حالياً هم عرب، لكن بشكل عام، لا تزال الإستثمارات العربية - العربية غير معيّاة بالشكل المطلوب، والرساميل العربية تبتعد عن

الإستثمار في مشاريع البترول والغاز التي تعتبر من أهمّ المشاريع في قطر. معظم الإستثمارات والرساميل أميركية وأوروبية، أما الرساميل العربية فلا تزال متحفظة إزاء الدخول في قطاعي النفط والغاز.

الإستثمار في الشركات الخليجية

■ لكن قطاع النفط والغاز قطاع متطور من حيث التقنيات وإساليب العمل، والمعارف والخبرات العربية في هذا القطاع محدودة وضعيفة مقارنة بمشيلاتها الأجنبية. هذا لا يمنع بالطبع قيام مشاريع مشتركة بين للمستثمرين العرب والشركات العالمية، مع نيّة دول الخليج خصخصة قطاع الغاز والإبقاء على دور ما للقطاع الخاص المحلي في المشاريع المطروحة، لكن ماذا عن القطاعات الأخرى في قطر؟

□ هناك شركات أخرى في قطر مثل شركات الحديد والصلب متجهة نحو الخصخصة وسكّفتح أمام الإستثمار الخاص العربي والأجنبي، والدعوة مفتوحة للمستثمرين العرب للدخول في هذه القطاعات والشركات، خصوصاً أن العائد

فيها كبير جداً ويفوق بكثير العائد في كثير من الشركات الأجنبية. فاللانت أن أسعار أسهم شركات الاتصالات والتكنولوجيا الأجنبية انخفضت بشكل حاد، في حين أن العائد في الشركات الخليجية على وجه الخصوص ظل مرتفعاً، وعلى طول، فثمة مجال كبير للتوسع والإنتشار في الشركات الخليجية التي لم تصل إلى مرحلة التشبع الإصلاص في أوروبا وأميركا شهد تراجعا كبيراً وانخفضت أسهم الشركات بشكل حاد بسبب مديونية هذه الشركات، وبسبب إرتفاع تكلفة التراخيص للهاتف النقّال وغيره. الكثير من شركات الإتصالات الأوروبية والأميركية يعاني من مشكلة مديونية الآن، وخدمة الديون قد تلحق الأرباح الحقيقة، ما أدى بالفعل إلى تدهور أسهمها في الأسواق المالية. أما شركات الإتصالات الخليجية، فوضعها المالي قوي وعائدها ممتاز ومجالات التوسع الأثني والعمودي فيها كبيرة ما يجعلها مناسبة جداً للإستثمارات العربية.

45 في المئة للملك الخاص

■ "كيوتل" كما قلت مفتوحة أمام الاستثمار الخاص العربي والأجنبي، ما هو سقف التملك الأجنبي فيها؟

□ 45 في المئة من أسهم الشركة، أي ما يعادل 45 مليون سهم بقيمة 2.7 مليار ريال قطري، مطروحة في السوق المالية أمام الاستثمار الخاص. نسبة الـ 45 في المئة هذه تشكل حصة الاستثمارات الخاصة في "كيوتل" وهي مفتوحة بالكامل، عبر التداول في البورصة أمام الجميع من دون تخصيص للمستثمرين سواء القطريين منهم أو غير القطريين. أما السقف الأعلى المحدد لأية جهة، سواء الأفراد أو المؤسسات أو الهيئات الاعتبارية، فهو 10 في المئة.

■ كيف تنوزع الاستثمارات العربية والأجنبية في "كيوتل"؟

□ أغلبية المساهمين غير القطريين هم من دولة الإمارات ومؤهلاً يملكون نحو 20 في المئة من مجموع أسهم الشركة، ما يعادل 20 مليون سهم. أما المستثمرون الآخرون فهم من السعودية، الكويت ومصر وغيرها من الدول العربية، إضافة إلى شركات استثمارية أوروبية وإلى المستثمرين القطريين طبعاً.

السهم إلى ارتفاع

■ سبّل سهم "كيوتل" العام الماضي إرتفاعاً في قيمة بعد تراجعه في وقت سابق إلى مستوى أقل من سعر الإصدار، ما هو السبب؟

□ أولاً، خصخصة 45 في المئة من "كيوتل" عن طريق طرح 45 مليون سهم أمام الجمهور. وببعضها في شهر واحد كان إنجازاً كبيراً، مع الإشارة إلى أن الإكتتاب بالأسهم فاق ما كان معروضاً منها. وإن ذلك على شيء، فإننا نلن على الوضع المالي القوي للشركة وعلى ربحيتها الجيدة.

صحيح أنه في وقت من الأوقات تراجع سعر سهم "كيوتل" إلى أقل من سعر الإصدار الذي كان 60 ريالاً، ووصل إلى 52 ريالاً، إلا أن سعر السهم ارتفع العام الماضي إلى 61 ريالاً. وحقت "كيوتل" أرباحاً صافية بلغت 724.5 مليون ريال، بزيادة مقدارها 16.2 في المئة مقارنة بأرباح العام 1999 البالغة 623.5 مليون ريال. كما وُذعت الشركة أرباحاً على المساهمين بنسبة 51 في المئة من القيمة الاسمية لكل سهم، أي ما يعادل نحو 5.10 ريالاً تشكل 8.5 في المئة من قيعه

قطر السباق في خصخصة قطاع الاتصالات

شركات الاتصالات الخليجية عالية الربحية

السهم السوقية. ونتوقع أن يرتفع سهم "كيوتل" هذا العام إلى مستوى 65 و70 ريالاً.

التحول الاستراتيجي

■ النتائج الإيجابية لـ "كيوتل" هي ثمرة الخطة الاستراتيجية الموضوعة لها، ما هي مرتكزات هذه الاستراتيجية وما هي الخطة المستقبلية؟

□ الإدارة الجديدة لـ "كيوتل" بدأت عملها فعلياً في شهر أيار/مايو 2000. وقد لاحظت هذه الإدارة اعتماد الشركة وبشكل كبير على المكالمات الدولية. كما لاحظنا أيضاً غياب المرونة والديناميكية في عملية ميكلة وإعادة ميكلة أسعار الخدمات، وعدم التفاعل الحقيقي مع السوق والعملاء. أسعار الخدمات في السابق كانت مذبذبة لتغيرات طويلة، والإنشاءات كان محدوداً والإنترنت الذي هو المستقبل كان محدوداً جداً.

في السابق، تطالب رفع عدد المشتركين من

70 إلى 80 ألف مشترك فترة طويلة، إذ أن الانتشار كان بطيئاً ومحدوداً مع الإدارة الجديدة. وضعت خطة كانت بالفعل على جانب كبير من بُعد النظر واستشراف الأمور، وقد جاءت النتائج السريعة لتؤكد مصداقية وصحة الخطة الجديدة التي قضت بتحويل اعتماد مصادر دخل الشركة من المكالمات الدولية إلى GSM وخدمات الإنترنت، فالمكالمات الدولية في كل شركات الاتصالات العالمية شرعت بالإنخفاض، المستقبل هو GSM والإنترنت ونقل المعلومات، هذا هو مستقبل الاتصالات عالمياً.

إرتكزت الخطة الجديدة على التالي،
- التحول إلى، والاستثمار أكثر في GSM ونقل المعلومات (Data Transmission).
- التفاعل مع السوق من خلال إعادة ميكلة الأسعار وإضفاء المرونة عليها إستجابة مع متطلبات السوق وحاجات العملاء.

- تبني عقلية وروحية المنافسة، أي العمل في أجواء تنافسية.

تبني روحية المنافسة

■ لكنكم ما زلتم الشركة الوحيدة المتحركة للسوق؟

□ هذا صحيح، لكننا بدأنا نعمل ومنذ الآن على أساس أننا لن نكون وحدنا في السوق، وذلك استعداداً ممّا لتحدي الأسواق المفتوحة. وروحية عمل "كيوتل" الآن هي



الشبكة (200 ألف مشترك)، ونحن الآن بصدد القيام بمرحلة التوسعة الخالية وصولاً إلى 300 ألف مشترك.

تقنيات WAP و GPRS

■ ماذا عن تقنيات نقل المعلومات؟

□ خدمة الـ WAP هي أحد استخدامات الجيل الثاني، و"كيوتل" أصبحت جاهزة لتقديم هذه الخدمة التي لا تزال قيد التجربة، والتي لم تلقَ رواجاً كبيراً حتى الآن في قطر. أسوة بالمدل المتقدمة، إن في الولايات المتحدة أو في أوروبا.

أما في ما يتعلق بالجيل الثالث، فتعتمد على لإسخال تقنيات GPRS القادرة على توفير قدرة استيعابية أكبر وسرعة أكبر للمشاركين وخصوصاً في مجال نقل المعلومات. وباعتقادي أن العملاء سيتقبلون GPRS أكثر. لكن ما أريد الإشارة إليه هو أن المعايير بالنسبة لتقنيات GPRS لا تزال غير موجودة حتى في أوروبا على الرغم من أن تراخيص الجيل الثالث بيعت، وحتى الجيل الثاني، فهو غير موجود حتى الآن، وهناك شركتان فقط تقومان بإنتاجه في العالم وشركات الاتصالات تدور كيفية إدخاله. "كيوتل" تتابع الموضوع بدقة وتحضر لإسخال تقنيات الاتصالات الأكثر تقدماً في العالم.

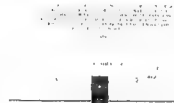
■ جبهة العالم العربي؟

□ الجيل الثالث عبارة عن ثورة معلومات من خلال GSM. هل العالم العربي برأيك جاهز للجيل الثالث وما هي حاجة العميل العربي لهذه التقنيات المتقدمة خصوصاً أن نسبة إنتشار الإنترنت في العالم العربي لا تتعدى 1 في المئة فقط للأسف؟

□ كمرب نحن متأخرون جداً على صعيد استخدام الإنترنت الذي لن تبلغ نسبة إنتشاره في العالم العربي أكثر من 10 في المئة بحسب الدراسات والتوقعات الأكثر تفاؤلاً.

الأكثر من ذلك أن مناطق كثيرة في كثير من الدول العربية، كالعين مثلاً، لا توجد فيها شبكة هاتف عادية، وهذا ما يثير التساؤل عن مدى حاجة الإنسان العربي إلى تقنيات الجيل الثالث في ظل عدم إنتشار الإنترنت وغياب شبكات الاتصالات السريعة وغيرها من المعوقات.

بأي حال، "كيوتل" تدور بتعمق إدخال الجيل الثالث، وأعتقد أن GPRS هو اللقاس. فأقبال الناس على GPRS هو الذي سيبين ما إذا كانوا بحاجة إلى الجيل الثالث أم لا. هذا



علامة الجودة والقيادة شهادة أبرزو 9001 لـ "كيوتل"
من الشركة العالمية لفرنسية BVQI

الآن، فالطاقة الإستيعابية هي 200 ألف مشترك ونعمل على توسيع الشركة في المرحلة الحالية لتستوعب 300 ألف مشترك في المستقبل.

كما قلنا العام الماضي بإدخال خدمات البريد الصوتي والرسائل القصيرة والبطاقة المدفوعة سلفاً (Prepaid)، وقد شهدت خدمة البطاقات إقبالاً كبيراً تجاوز توقعاتنا حيث وصل عدد المشتركين إلى نحو 32 ألف مشترك.

■ كم بلغت الإستثمارات الخاصة

بتطوير GSM في الشركة؟

□ حتى الآن بلغت الإستثمارات 130 مليون ريال لزيادة الطاقة الإستيعابية

روحية المنافسة، وبداننا نتعامل بالفعل بهذا الأسلوب. نحن على يقين أنه في خلال سنوات قليلة سيتم تحرير سوق الاتصالات في قطر، سواء بضبط من منظمة التجارة العالمية أو غير ذلك. وحتى الآن، مع تطور الاتصالات، إستخدام الإنترنت والمكالمات الدولية عبر الأقمار الصناعية، كل ذلك يشكل منافسة حقيقية لـ "كيوتل" ويدفعنا للعمل بذهنية المنافسة في أسواق مفتوحة.

تركيز على GSM ونقل المعلومات

■ كيف تُرجمت ذهنية المنافسة هذه؟

□ بداننا باعتماد أسلوب تقديم الخدمة (Packaging) في التسويق لتوسيع إنتشارنا وزيادة عدد المشتركين وتقديم المزايا لهم بغض النظر عن مسألة الوجود الأحادي لـ "كيوتل" في السوق. كما أجريننا تخفيضاً كبيراً على مستوى نشاطات الشركة في مضمار الاتصالات الدولية، بحيث أصبحت الاتصالات الدولية تساوي 49 في المئة فقط من حجم نشاطات الشركة وإيراداتها. والخطة تقضي بخفض حجم الاتصالات الدولية إلى نحو 20 في المئة، ليكون GSM ونقل المعلومات المصدر الرئيسي لإدخل "كيوتل".

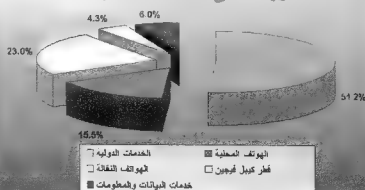
تطوير الطاقة الإستيعابية

■ هذا التحول الإستراتيجي يتطلب إستثمارات كبيرة لتحديث بنية الشركة التكنولوجية والمعلوماتية، إن على مستوى تقنيات الجيل الثاني والثالث أو على مستوى نقل المعلومات.

□ هذا صحيح، قلنا بتطوير نظام GSM في الشركة لزيادة قدرته الاستيعابية التي كانت تستوعب 100 ألف مشترك فقط. أما

إيرادات "كيوتل"

موزعة على القطاعات التجارية



وملوحاً لنشر العلم والمعرفة العصرية، وشجعت تأسيس مدارس ومراكز خاصة للمفتوحين، وهذه المؤسسات التعليمية تركّز على التعليم خصوصاً في مجال الاتصالات والكمبيوتر.

“كيوتل” تعتبر نفسها معنية جداً بهذه المسألة الوطنية وتتطلع إلى أن تكون ريادة في مشروع نشر ثقافة الإنترنت والكمبيوتر. لذا قامت الشركة بتخفيض أسعار خدمة الإنترنت بنسبة 30 في المئة، ومع هذا التخفيض ومع هبوط أسعار أجهزة الكمبيوتر بدأت نشهد انتشاراً أوسع للإنترنت وزيادة ملحوظة في عدده المستخدمين.

أما العوائق أمام انتشار الإنترنت في قطر كما في الدول العربية، فهي تنطّص بارتفاع أسعار أجهزة الكمبيوتر التي تفوق قدرة المواطن العربي العادي، وبتكلفة الخدمة المرتفعة نسبياً. ■

مستخدم.

إزاء ذلك أطلقت “كيوتل” برنامج “الإنترنت للجميع” بالتعاون مع وزارة التربية والتعليم القطرية ومع شركات الكمبيوتر لنشر ثقافة الإنترنت والكمبيوتر في مختلف المراحل الدراسية. فتمنح مقيّلون على العولة وانتشار التجارة الإلكترونية التي تشهد نمواً مطرداً في العالم، لذا علينا إعداد جيل كمبيوتر وإنترنت في قطر يكون على مستوى عالٍ من الوعي والمعرفة والخبرة والقدرة على التعامل مع تكنولوجيا الاتصالات الحديثة وتطبيقاتها في مختلف الميادين، وإلا ستكون العولة مضرة لبلدنا.

وأريد أن أشير هنا إلى أن الشيخ حمد بن خليفة آل ثاني هو صاحب المبادرة في خلق نشئ جديد على معرفة تامة بالتعامل مع التقنيات الجديدة. فهو أولى اهتماماً خاصاً بالتعليم منذ البداية. ومنذ 5 سنوات أطلقت الحكومة برعاية مباشرة منه برنامجاً قوياً

مع يقيني الكامل أن متطلبات الجيل العربي الجديد، جيل الشباب، قوية ومختلفة تماماً عن متطلبات الأجيال السابقة، والشباب العربي سيكون بحاجة حقيقية إلى تقنيات الاتصالات الأكثر تطوراً، وبحاجة إلى تطبيقات هذه التكنولوجيا إن على مستوى الأعمال أو الدراسة وغيرها.

الإنترنت للجميع

■ براك ما هي العوائق أمام انتشار الإنترنت في العالم العربي؟ السياسات الحكومية أم تقصير شركات الاتصالات أم تأخر الوعي “الإنترنتي” لدى المواطن العربي العادي؟ وما هي نسبة انتشار الإنترنت في قطر؟

□ أولاً بالنسبة لقطر، نسبة انتشار الإنترنت ضعيفة وبعده للمستخدمين لا يتجاوز 20 ألف مستخدم، وإمكانات سوق الإنترنت القطرية لا تتعدى 30 أو 40 ألف

هل تتمتع أعمالك بالكفاءة الإلكترونية؟



أصحاب الأعمال



طريقة جديدة

اكتشف حلول سيسكو لأنظمة الكفاءة الإلكترونية في الأعمال



أنظمة شبكة الأعمال



4



3



2



1

التزويّد بالمعلومات الإضافية والوصول الإلكتروني الكفاءة الخاصة بـ سيسكو، معتمدة على أفضل ومتمكلاً لكل مرحلة، مع الإشارة لتوجيه التكنولوجيا التي سنحتاج إليها.

www.cisco.com/mef/e-efficiency

حصة E-efficiency

Cisco SYSTEMS



© 2001 Cisco Systems, Inc. جميع الحقوق محفوظة.

تمهيداً لزيارة الرئيس الأسد خلال الصيف وفد حكومي في برلين يجري مفاوضات إقتصادية

برلين - إبراهيم محمد

حضر إلى برلين خلال الأسبوع الأول من شهر نيسان/ أبريل الماضي وفد حكومي سوري رفيع المستوى برئاسة الدكتور محمد العمادي وزير الإقتصاد والتجارة الخارجية. وكان من بين أعضائه وزير التعليم العالي الدكتور هسان ريشة ووزير الإسكان والمرافق هسان الصديقي ووزير الدولة لشؤون التخطيط الدكتور عصام الزعيم ووزير شؤون النقل والتنمية التقنية الدكتور احسان شريط. و تأتي زيارة وفد يمثل هذا المستوى إلى العاصمة الألمانية في إطار المشاورات الجارية من أجل التحضير لزيارة يتوقع أن يقوم بها الرئيس السوري الدكتور بشار الأسد إلى ألمانيا خلال النصف الأول من شهر تموز/ يوليو المقبل. وخلال زيارته بحث الوفد مع عدد من المسؤولين الألمان وعلى رأسهم وزير الإقتصاد والتكنولوجيا الإتحادي الدكتور فيرنر مولر مستوى العلاقات الإقتصادية بين سورية وألمانيا وفرص تطويرها.



محمد العمادي وزير الإقتصاد والتجارة الخارجية

هيرمس لتمويل الصادرات الألمانية إلى سورية كما ذكر الوزير مولر.

من جهة عبر رئيس الوفد السوري الوزير العمادي خلال لقاء باتحاد غرف التجارة والصناعة الألماني عن تحالفه بمرحلة جديدة تطوي على نقلة نوعية في العلاقات الإقتصادية السورية الألمانية في ضوء الاتفاق بشأن الدين وبفضل استمرار الإصلاحات التي تشهدها سورية بزخم أقوى وخصوصاً على الصعيد الإقتصادي، ويأتي هذا الزخم نتيجة للدعم والرعاية المباشرين من قبل الرئيس المكشوف الأسد. وأبدى الوزير وزملاؤه خلال الزيارة اهتماماً خاصاً بكيفية جذب الإستثمارات الألمانية المباشرة من خلال التعاون بين المؤسسات والشركات على صعيد المشاريع المشتركة وغيرها. وذكر الوزير الزعيم أن من شأن ذلك أن يساهم في إقامة علاقات شراكة تقوم على تكافؤ الفرض وتبادل الخبرات والمصالح. وخلال الزيارة أقام الدكتور محمد السعدي رئيس غرفة التجارة والصناعة العربية الألمانية حفل عشاء على شرف الوفد الضيف بحضور عدد من المسؤولين العرب والألمان، وكان من بينهم جونتير كلوسر المتحدث

في هذا الإطار أكد الوزير مولر أن هذه الفرص أصبحت أقوى بعد زيارة المستشار الألماني لدمشق خلال شهر تشرين الأول/ أكتوبر الماضي وتسوية مشاكل الدين الألمانية المترتبة على سورية منذ أيام جمهورية ألمانيا الديمقراطية (ألمانيا الشرقية) سابقاً بقيمة نحو 1,3 مليار مارك ألماني. وكان الجانبان السوري والألماني وبعد مفاوضات دامت نحو ١٥ سنوات قد وقعا في شهر تشرين الثاني/ نوفمبر الماضي اتفاقاً يقضي بإيفاء المبلغ على شكل القسط سنوية تمتد على مدى عشرين سنة اعتباراً من هذا العام. وبذلك أصبح الطريق مفتوحاً لتقديم ضمانات

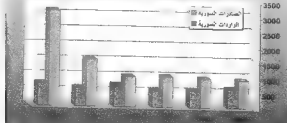
باسم كتلة نواب الحزب الاشتراكي الديمقراطي في البرلمان الألماني، رئيس مجموعة الحوار مع الشرقيين رئيس الأوساط والدكتور كلاوس ديترفون هورن مدير قسم العلاقات العربية وإيران في وزارة الإقتصاد والتكنولوجيا الإتحادية ورايموند هوش مدير هيئة معارض برلين، إضافة إلى عدد من السفراء العرب وفي مقدمهم عباس فائق غزاوي سفير المملكة العربية السعودية وعميد السلك الدبلوماسي العربي في ألمانيا، كما حضر الأمسية الأستاذ رؤوف أبو زكي لمدبر العام لمعجم الإقتصاد والأعمال.

التبادل التجاري

وعلى صعيد العلاقات الإقتصادية بين سورية وألمانيا أظهرت آخر المعطيات أن التبادل التجاري بين الطرفين حقق أرقماً قياسية جديدة خلال العام الماضي، حيث وصلت قيمته إلى نحو 3,9 مليارات مارك ألماني، وبذلك سجلت التجارة الخارجية السورية زيادة بنسبة أكثر من 77 في المئة عن مثلثيها المتحققة العام 1999 بقيمة نحو 2,2 مليار مارك. وسورية من البلدان العربية القليلة التي تحقق نقاشاً في ميزانها التجاري مع ألمانيا. وبلغت قيمة هذا الفائض نحو 2,4 مليار مارك خلال العام 2000 مقابل 0,9 مليار العام 1999. أي بزيادة أكثر من 166 في المئة. ويفسر ارتفاع أسعار مادة النفط الخام هذه الزيادة كونها تشكل العمود الفقري للصادرات السورية. فقد بلغ نصيب هذه المادة من مجمل الصادرات السورية 11 ثانياً نحو 95 في المئة خلال العام الماضي وفقاً لمعطيات وزارة الإقتصاد والتكنولوجيا الإتحادية. أما النسبة الباقية فتشكلها حصة الصادرات من القطن والأنسجة والألبسة والمواد الغذائية. يتذكر أن قيمة مجمل صادرات سورية إلى ألمانيا تجاوزت خلال 3,1 مليارات مارك العام 2000 مقابل ما

التبادل التجاري الألماني السوري

1993 - 2000 (مليارات مارك)



يزيد على 1,5 مليار مارك خلال العام 1999. وعلى الجانب الآخر بلغ قيمة الصادرات الألمانية إلى سورية نحو 740 مليون مارك الماضي مقابل نحو 607 ملايين العام 1999، أي بزيادة 22 في المئة. وعلى عكس الصادرات السورية التي تتألف في معظمها من مواد خام فإن الصادرات الألمانية من المنتجات ذات القيم المضافة العالية، ويأتي على رأسها الآلات والتجهيزات والمنتجات الإلكترونية والكيميائية ووسائط النقل. ■

مصدر المعطيات: وزارة الإقتصاد والتكنولوجيا الألمانية / برلين

استثمارك في الأردن

ينمو كما تنمو

زهرتنا المتميزة



لا قيود على حجم
التبادل التجاري

إعفاءات من ضريبة
الدخل والرسوم الجمركية



قاعدة من الاستقرار
السياسي والاقتصادي



بنية تحتية متطورة
ومتكاملة وأيدي
عاملة مدربة



وتعود أهم الاستثمارات الصناعية الجديدة في الأردن إلى وجود المدن الصناعية المهيئة وتوفير أسواق التصدير لكافة المنتجات، علاوة على تمتع الأردن بمناخ استثماري منطوق وحديث، بالإضافة إلى علاقات الأردن التجارية والاستثمارية المميزة مع الدول العربية و أوروبا و الولايات المتحدة الأمريكية ومع مختلف دول العالم.

بهذه الامتيازات والتسهيلات أصبح الأردن نقطة جذب لأي مستثمر يستغل فرصة استثمار مميزة كهذه. فها هو بالاستفادة من الحوافز والإعفاءات التي يمنحها لك الأردن وتمتع بالخدمات التي تقدمها مؤسسة تشجيع الاستثمار. فقد وجدت المؤسسة لتعريف المستثمر بالفرص الوفيرة الموجودة بالإضافة إلى تبسيط إجراءات التسجيل والترخيص للمشاريع الاستثمارية ومتابعة المشاريع القائمة وإعطاء الأولوية لها في الإنجاز لدى الجهات المختصة.

بأسر بالاتصال بمؤسسة تشجيع الاستثمار أو تفضل بزيارة موقعنا على الإنترنت للتعرف على هذه المزايا الفريدة.

تعددت مزايا وحوافز الاستثمار في الأردن، بحيث تبدأ من النمو الاقتصادي الذي يشمل البنية التحتية المتطورة والمتكاملة ووفرة في القوى العاملة المدربة بأجور منافسة.

كما تظهر خصائص الاستثمار في الأردن من خلال التشريعات الميسرة لجميع المستثمرين غير الأردنيين، حيث يحال هانئون تشجيع الاستثمار المستثمر غير الأردني معاملة المستثمر الأردني بمنحه الحق بالتملك أو المشاركة وكذلك إدارة أي مشروع اقتصادي.

كما أعطي المستثمر غير الأردني الحق بإخراج رأس المال الذي أدخله إلى المملكة للاستثمار وما جناه من أرباح من ذلك المشروع، بالإضافة إلى الإعفاءات من ضريبتى الدخل والخدمات الاجتماعية ومن الرسوم والضرائب الجمركية كعدم لأي استثمار.



الأردن

مؤسسة تشجيع الاستثمار

هنا من استثمارك في الأردن

التجارة العربية الألمانية 2000

استمرار الاتجاه نحو

علاقات تجارية متوازنة

برلين - إبراهيم محمد

أفادت آخر معطيات وزارة الاقتصاد والتكنولوجيا الاتحادية أن حجم التبادل التجاري العربي الألماني وصل إلى نحو 42,5 مليار مارك ألماني أي أكثر من 21 مليار دولار أميركي خلال العام الماضي، وبذلك سجلت التجارة العربية الألمانية رقماً قياسياً زاده بنسبة 28,3 في المئة عن مثيله المتحقق العام 1999. وكما هو عليه الحال خلال العامين 1998 و1999 ارتفعت واردات ألمانيا من مجمل البلدان العربية بنسبة زادت بكثير عن ارتفاع صادراتها إليها خلال العام الماضي، ففي الوقت الذي سجلت قيمة الواردات زيادة بنسبة 60 في المئة ارتفعت مثيلتها على صعيد الصادرات بنسبة 10,6 في المئة فقط. ويخسر الارتفاع الكبير الذي سجلته أسعار مادة النفط الخام القفزة المحققة على صعيد الواردات، سيما وأن هذه المادة تشكل عماد الصادرات العربية إلى السوق الألمانية.

ليبيا والجزائر وسورية

وما تزال ليبيا تصدر قائمة الدول العربية المصدر إلى ألمانيا حيث بلغت قيمة صادراتها إليها 5,7 مليارات مارك

التبادل التجاري وصل إلى نحو
42,5 مليار مارك ألماني

ليبيا والجزائر وسورية
في طليعة الدول المصدرة

ألماني العام 2000 مقابل نحو 3,6 مليارات العام 1999 أي بزيادة أكثر من 58 في المئة، ويليهما الجزائر وسورية والمملكة العربية السعودية بزيادة أكثر من 71 ونحو 104 و 80 في المئة على التوالي (الجدول

التبادل التجاري العربي الألماني (مليون مارك ألماني)

الواردات الألمانية			الصادرات الألمانية		
1999	2000	التغير %	1999	2000	التغير %
1,204.7	2,159.1	79.2	4,377.4	5,159.3	17.9
360.5	344.7	-4.4	3,453.1	4,212.1	22.0
465.7	548.2	17.7	3,836.5	3,131.1	-18.4
1,838.8	1,896.1	3.1	1,827.3	2,008.1	9.9
1,259.8	3,420.2	171.5	1,117.8	1,187.1	6.2
1,009.0	1,027.4	1.8	1,089.8	1,397.8	28.3
178.0	283.0	59.0	937.8	1,099.0	17.2
3,590.8	5,711.5	59.1	906.7	779.6	-14.0
33.0	32.8	-0.6	798.3	888.3	11.3
28.2	35.9	27.3	641.1	875.6	36.6
1,542.4	3,138.0	103.4	606.0	739.6	22.0
18.6	18.3	-1.6	449.8	397.0	-11.7
11.2	24.4	117.9	294.5	468.8	59.2
63.1	55.3	-12.4	222.7	302.8	36.0
59.2	103.8	75.3	171.2	202.9	18.5
8.9	70.3	500	164.8	182.5	10.7
162.4	90.1	-44.5	142.9	273.3	91.3
0.9	0.7	-22.2	74.9	61.7	-17.6
42.9	42.6	-0.7	65.7	57.6	-12.3
1.5	1.7	13.3	14.8	18.5	25.0
0.7	1.0	42.9	1.6	1.6	-
11,880.3	19,005.1	60.0	21,194.7	23,444.3	10.6
921.8	1,110.9	20.5	2,197.1	3,063.1	39.4
2,656.3	3,751.3	41.2	5,268.0	5,671.6	7.7

لغرض المقارنة،

إيران

إسرائيل

* أرقام أولية

المصدر: المكتب المركزي للإحصاء ووزارة الاقتصاد الاتحادية



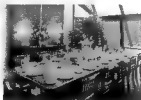
فندق البستان
AL BISTAN HOTEL

Bienvenue



إختبر مفهومًا جديدًا من الخدمات الفندقية ... أول فندق "بوتيك" في المملكة العربية السعودية

فندق ميركوير البستان هو أول فندق "بوتيك" في المملكة العربية السعودية. إن هذا الفندق الفريد يقدم مفهومًا عصريًا وجديدًا من الخدمة والتسهيلات الفندقية على المستوى اللويزي مع التركيز على خصوصية الخدمة وثقافة المتطلبات والرعاية بطريقة مميزة.



المملكة العربية السعودية ج.ب.: ٥٢٣٩٩ جدة ٢١٥٨٢
ص.ب. ٦٤٤٤ ٢٦٦٦ ٠٠ فاكس: ٢٦٦٦ ٢٠٨٨ - ٢٦٦٦ ٠٠

والأنسجة مثل هذا الدور على صعيد سورية، وهناك دور صاعد للصناعات البتروكيميائية بالنسبة للمملكة العربية السعودية. وعلى غير البلدان الأتفة الذكر، فإن تونس والمغرب وإلى حد ما مصر، تَصَدِّرُ إلى ألمانيا منتجات زراعية أو صناعية ذات أصل زراعي إضافة إلى الأنسجة ومنتجات الصناعات الخفيفة والحرفية بالدرجة الأولى وفي هذا الإطار تعتبر الصادرات التونسية الأكثر تنوعاً. ويفتقر هذا الأمر تحقيق نهضة مهمة على صعيد الصناعات التحويلية التي تشمل تصنيع وتجميع الألبسة والأجهزة الكهربائية وقطع التبديل والموتورات الخفيفة. وعلى الجانب الألماني ما تزال الآلات وتجهيزات البنية التحتية وتجهيزات الاتصالات والصناعات البتروكيميائية ووسائل النقل، سيما السيارات الخاصة والشاحنات، تشكل محور الصادرات إلى المنطقة العربية. ولوحظ خلال الأعوام القليلة الماضية تزايد أهمية الخدمات وخصوصاً في المجالات السياحية والاستشارية والصحية حيث أسست العديد من المجمعات والمشاريع المشتركة.

تراجع العجز لصالح العرب

وعلى الرغم من الارتفاع الكبير في قيمة مجمل الصادرات العربية، فإن حصتها من مجمل الواردات الألمانية ما تزال ضعيفة بحدود 1,8 في المئة فقط، إضافة لذلك فإن الميزان التجاري لا يزال يسجل فائضاً لصالح الجانب الألماني. غير أن الملاحظ هنا هو التراجع المستمر في هذا الفائض باتجاه علاقات تجارية عربية ألمانية متوازنة. ويدل على ذلك أن قيمة تراجعته من 11,1 مليار مارك العام 1998 إلى 4,4 مليارات مارك خلال العام الماضي. وينطبق العجز التجاري مع الجانب الألماني على جميع البلدان العربية باستثناء ليبيا وسورية والجزائر التي سجلت فوائض مع هذا الجانب بقيمة زادت على 4,8 و 2,7 و 2,3 مليار مارك على التوالي. وبالمقابل يظهر العجز بشكل أكثر حدة مع الإمارات العربية المتحدة والمملكة العربية السعودية ومصر بقيمة وصلت إلى نحو 3,9 وأكثر من 3,0 ونحو 2,6 مليار مارك ألماني على التوالي أيضاً خلال العام الماضي. ■

Edillennium 2001

للمؤتمر العرس الدولي التاسع للصحة والاستشفاء

The Syndicate of Hospitals

Only register to

Grand West-Kasbah Or

ACQIMA



جلسة الافتتاح: الوزير سليمان فرنجية يتوسط من اليمين: د. محمود شاليو، د. فوزي عسيمي، د. حسين عبد الرزاق الجزائري، رؤوف أبو زكي

المؤتمر العربي الدولي للصحة والاستشفاء التأسيس لاتحاد المستشفيات العربية

احتضن قصر الأونيسكو في بيروت وعلى مدى ثلاثة أيام المؤتمر الدولي العربي التاسع للصحة والاستشفاء MEDILENIUM الذي افتتحه وزير الصحة اللبناني سليمان فرنجية ممثلاً رئيس الجمهورية العماد اميل لحود ونظمتها نقابة اصحاب المستشفيات الخاصة في لبنان ومجموعة الإقتصاد والأعمال. شارك في المؤتمر وزير الصحة القبرصي فريكسوس سافيدس (Frixos Savvides) والمدير الإقليمي لمنظمة الصحة العالمية د. حسين عبد الرزاق الجزائري ومسؤولون وخبراء وفنيون من عدد البلدان العربية والأوروبية.

عملية جراحية مختلفة و1905 عملية قلب مفتوح وأكثر من 175 ألف جلسة غسل كلي.

ودعا عسيمي إلى معاملة القطاع الصحي كقطاع إنتاجي وتحسينه من أي مخاطر وتأمين القروض بخوادم مخفضة للمستشفيات أسوة بباقي القطاعات الفندقية والسياحية والزراعية والتكنولوجية، كما دعا إلى تعزيز دور لبنان كمركز صحي متطور للسياحة الإستشفائية ودور النقابة.

أبو زكي: قطاع إقتصادي



ثم تحدث مدير عام مجموعة الإقتصاد والأعمال رؤوف أبو زكي فزأى أن القطاع الصحي والمستشفيات أصبح أحد أكبر القطاعات الإقتصادية سواء من حيث تغطيته لمعظم فئات المواطنين أم من حيث حجمه

عسيمي: الصحة للجميع



تحدث في مستهل الجلسة الافتتاحية رئيس نقابة المستشفيات الخاصة في لبنان د. فوزي عسيمي فأشار إلى أن المؤتمر الصحي أصبح تقليدياً لدى النقابة وصولاً إلى المؤتمر

التاسع الذي يحمل شعار "الإنتلاق من أجل مستقبل صحي أفضل". ولاحظ أنه في الألفية الثالثة تزداد الخدمات الصحية كماً ونوعاً بفضل مهارة الأطباء والمستشفيات وجميع العاملين فيها وقوة التكنولوجيا، ويات ارتفاع كلفتها يحول دون جعلها في متناول الجميع. وأشار عسيمي أن في مجمل أسرة القطاع الإستشفائي الخاص نحو 9000 في الإقامة المتوسطة والصغيرة و 4000 في الإقامة الطويلة، ويعمل فيه أكثر من 20 ألف فاعل صحي و 3000 طبيب ويؤمن ما لا يقل من 90 في المئة من الخدمات الإستشفائية ويستشفى فيه سنوياً ما لا يقل عن 412 ألف مريض وتنفذ فيه أكثر من 206 آلاف

والخدمات الصحية التي برزت في عقد التسعينات، أي منذ استعادة لبنان للسلام الأهلي وعودة الاستقرار إلى إقتصاده وإلى نقده الوطني إنما تم تمويلها من القطاع الخاص وليس من القطاع الحكومي، ويكفي أن نذكر في هذا المجال النمو الانفجاري الذي طرأ على خدمات التأمين الصحي وذلك بسبب الكلفة المتزايدة للخدمة الصحية على المواطنين وعدم قدرة القطاع الحكومي أو نظام الضمان الصحي الرسمي على مواكبة التطورات الهائلة التي شهدتها صناعة العناية الصحية والنمو



جانب من الحضور

للتزايد في الوعي الصحي، وحتى في الدول الخليجية التي اضطلعت بإنشاء المستشفيات من ضمن سياسة شاملة لتوفير أفضل الخدمات الصحية للمواطنين، فإن للمستشفيات إمداً تاريخياً غالباً من الشركات الدولية والمحلية أي من القطاع الخاص. وقد فتح العديد من الدول العربية المجال واسعاً أمام الاستثمار الوطني والخارجي لدخول القطاع الصحي، ما ينبغي يتحول هذا القطاع إلى إحدى أهم نقاط الجذب للاستثمارات الجديدة في المستقبل.

وبعد أن لفت أبو زكي عيّنات لبنان في القطاع الصحي قال "حان الوقت لقيام اتحاد عربي للمستشفيات بحيث يشكل هذا الاتحاد إطاراً مناسباً للتعاون والتفاعل وتشجيع قيام تحالفات وشراكات على مستوى المنطقة وبما يساعد على تعزيز وتطوير الصناعة الصحية العربية بشموليتها وتبنتوها".

شفيق: معدلات الإعمار



ثم تحدث نقيب الأطباء في لبنان د. محمود شفيق، ومما قاله: "إن ارتفاع معدلات الإعمار وما سيصاحبه من مشكلات على الخدمات الصحية والضمان الاجتماعي سيؤدي إلى إعادة صياغة العملية الإستشفائية برمتها لتوازن التغيير المرتقب في الهرم السكاني، وسيكون لتيرة الاتصالات والحلوسات الأثر الملحوظ في رصد مستقبل الإستشفاء والصحة حيث ستعتمد الدول النامية على هذه التقنيات وتدخل في طريقة صياغتها أو تستورد هذه التقنيات من دون التدخل في طريقة صياغتها أو تصنيعها. إن الاستثمار في الثورة الطبية والبيولوجية سيغير حتماً بعض المسلمات الصحية الآتية".

وقال أيضاً: "فإذا شكل استنباط الأدوية عنواً للمرحلة السابقة فإن التعديل الوراثي والمهندسة الجينية هما عذران الحقيقة وهدف المستقبل، فإذا كانت مؤشرات الديموغرافية والإقتصاد المعلوم تشير بالسلبية إلى العالم العربي فيتوجب علينا، كل في حقله، العمل للتأثير إيجاباً من أجل إيجاد فرص حقيقية للنهضة الصحية العربية...".

الإقتصادي أم من حيث مساهمته في الناتج المحلي الإجمالي. وغني عن القول أن التطور الهائل الذي يشهده القطاع الصحي يوماً بعد يوم يثير مجموعة كبيرة من القضايا التي تتعلق بالاستثمار في هذا القطاع وتطوير الخدمات التي يقدمها، كما أنه يسلط الضوء على الأهمية للتزايد للمعامل التكنولوجية ولتأمين وتدريب القوى العاملة فيه. وهو فضلاً عن ذلك يثير موضوع التحكم بالكلفة للتزايد للخدمة الصحية كخسبة من الداخل القومي والفردى على السواء. كما أن النمو الكبير والمتسارع في كافة قطاعات الصناعة الصحية يستدعي الاهتمام بتنظيم هذه القطاعات بهدف الحفاظ على نوعية الخدمات وكذلك حماية مصالح جميع الأطراف سواء في ذلك مصالح مقدمي الخدمات الصحية أم مصالح المستهلكين.

وأضاف أبو زكي: "إن أحد العوامل للثمة التي جعلتنا في مجموعة الإقتصاد والأعمال تشمل باهتمامنا هذا القطاع هو الدور المتزايد الذي بات يلعبه القطاع الخاص في عدد من الدول العربية في تطوير الصناعة الصحية وتنميتها والتفرع بها نحو مجالات جديدة، ونحن إذا أخذنا لبنان مثلاً على ذلك لنوجدنا أن القسم الأكبر من للنشآت

وزراء ونواب حضروا

استقبل المؤتمر العربي الدولي التاسع للصحة والاستشفاء عدداً من الوزراء والنواب اللبنانيين الذين شاركوا في المؤتمر سواء في تقديم محاضرات أو في ترؤس جلسات، علماً أن الظروف الطارئة حالت دون مشاركة بعض الوزراء الآخرين.

الوزراء الذين شاركوا هم:

وزير الصحة العام سليمان فرنجية، وزير المهجرين (وزير صحة سابق) مروان حمادة، وزير الدولة ميشال فرعون، وزير الصناعة جورج أفرام.

رئيس لجنة الصحة النيابية د.عاطف مجدلاي، رئيس لجنة التربية وروبير غانم، د.غوة جلول.

وكان مقرراً أن يشارك في المؤتمر أيضاً: وزير الإقتصاد والتجارة د.بباس فليحان، ووزير التربية والتعليم العالي عبد الرحيم مراد.

بالتنظيم الجيد والأداء الجيد والكفاءة، ويستطيع القيام بوظائفه ضمن إطار السياسة الوطنية، بغض النظر عما يحدث في النظم السياسية من تغييرات.

وقال أيضاً: "إن التغييرات العالمية في العديد من المجالات، كالإقتصاد، الديمغرافية، الوبائيات، العلوم، التكنولوجيا والاتصالات، ستؤثر تأثيراً هائلاً في نظم الرعاية الصحية في القرن الحادي والعشرين، ومن شأن هذه التطورات

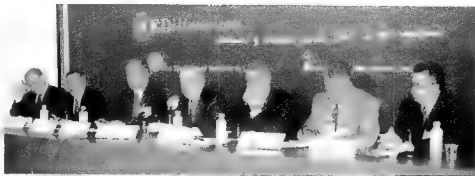
أن تؤدي في النهاية إلى ارتفاع ملموس في مستوى جودة نظم الرعاية الصحية، بما في ذلك تعزيز الصحة وحفظها، والوقاية من المرض ومكافحته، إلا أن هذه التغييرات ستؤدي إذا ما ترافقت مع الاتجاه نحو الخصخصة واقتصاديات السوق إلى ازدياد هائل في تكاليف خدمات الرعاية الصحية...".

فرنجية: تعاون القطاعين



واختتم جلسة الافتتاح وزير الصحة العامة اللبناني سليمان فرنجية فقال: "سعدني أن يضيف لبنان إلى قائمة المؤتمرات السنوية، يستضيف، واحداً بهذه الأهمية. عنيت المؤتمر العربي الدولي التاسع للصحة والإستشفاء، وقد تابعت باهتمام بالغ، الجهود المشكورة، التي بذلت للتحضير له من قبل مجموعة الإقتصاد والأعمال ونقابة المستشفيات في لبنان، بالإشتراك مع دوائرن في الوزارة، وبالتعاون مع جامعة الدول العربية، منظمة الصحة العالمية، إتحاد المستشفيات العالمي والبنك الدولي والتفانيات والمعاهد والهيئات المعنية في القطاع الصحي، وأتمنى أن تتوفر الأجواء الملائمة لسير أعماله كي تنتهي إلى النتائج المأمولة منه.

بالتعاون المثمر تستطيع الشعوب التغلب على المصاعب التي



من اليمين: الدكتور الحرس، أحمد عبد العزيز صالح، جاك صواله، جورج افرايم، موفيق حدادين، غسان الامين، ارمان فارس

الجزائري: الرعاية الصحية



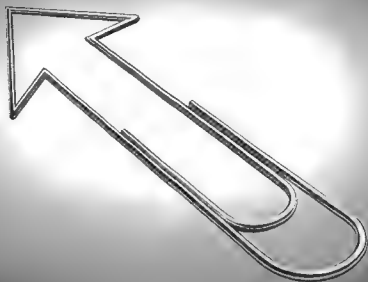
ثم تحدث الوزير الإقليمي لنظمة الصحة العالمية لإقليم شرق المتوسط، د. حسين عبد الرزاق الجزائري ومما قاله: "يتمتع كل إنسان برصيد صحي يمكنه من التمتع بالعافية ومن مكافحة المرض، ولنظم الحياة التي يعيشها المرء انعكاس كبير على صحته وعافيته، ولا بد من تعزيز أنماط الحياة الصحية والتفكير من أنماط الحياة النافذة للصحة، وفي مقدمها التدخين وإدمان المخدرات والعقاقير، وعلى الحكومات والمنظمات غير الحكومية والمنظمات التطوعية أن تحقق ذلك من خلال التعريف بأنماط الحياة الصحية، والترويج لها بالقنوات الإعلامية المناسبة، ومن خلال تشجيع ممارسة أنماط الحياة الصحية وتوفير مستلزماتها.

إن التحدي الرئيسي الذي يواجه النظم الصحية في القرن الحادي والعشرين هو تقديم رعاية صحية مضمونة الإستمرار وللحفاظ على الفوائد الصحية المكتسبة، ولا سيما تحسين الوضع الصحي للفقراء وللمجموعات الأكثر تعرضاً للمخاطر. ومن هنا كان من الواجب تأسيس نظم صحية مضمونة الإستمرار. ولعل أهم مسؤوليات الحكومات في هذا الصدد تتمثل في ضمان العدالة في إتاحة الخدمات الصحية.

ومضمونية الإستمرار تستند على ثلاثة أبعاد، أولها، مضمونية استمرار التمويل، وهو أمر يحتاج لتحليل التكاليف بشكل مفصل، وتحديد الموارد المالية، وآلية لوصد تلك الموارد والمخصصات المالية، واليُعد الثاني لمضمونية الإستمرار هو تبني سياسة واضحة لتطوير البنية الأساسية والشبكات التقنية إلى جانب اقتناء التكنولوجيا الملائمة لضمان استمرار نظام الرعاية الصحية الوطني. أما مضمونية الإستمرار الإداري -وهي اليُعد الثالث - فتتطلب تطوير نظام للمخمة المدنية يتسم



أدى جلسات العمل برئاسة الوزير ميشال فرعون (الثالث من اليمين) ويبدو من اليمين: د. فليبيب شديد، د. هورست شويرت، د. حسيب جازاي، د. غازي الزعزعي، محمد الفرح



ستجدون كل ما تحتاجونه في مكان واحد لدى كمبيومي

برامج تدريبية لرواد الأعمال
والأفراد، دورات تصميم
خاصة أو عامة.

جودة وديمقراطية فريق من خبراء
أجهزة الكمبيوتر المختصين لحل كل
مشاكل تكنولوجيا المعلومات.

خيارات واسعة من أحدث الأجهزة والبرامج
من أشهر الإسماء الرائدة في العالم.

جهد يتوفر فريق كامل من
مستشاري المبيعات، ومهندسي تكنولوجيا
المعلومات ومصممي الشبكات.

إشارات المفضل

كمبيومي

إلى مكتبكم الكمبيوتر في شارع الأوسك

www.compume.com

For a better world

* معرض ديس، هاتف ٢٢٢٨٥٥٥ (٥) ٩٧١

* معرض الرياض، هاتف ٢١٧١٧١٧ (١) ٩٧٦

* معرض جدة، هاتف ٢٦٧٨٤٦١/٢٦٧٨٤٦٢ (٢) ٩٧٦





جلسة عمل ليلية من المين: مارينا الحاج، عماد الحاج، نبيل قرقلا، البريذيت داير، مروان ححاد، فيصل نجان، منير خرما

تواجدها، ومن بينها الواقع الصحي الذي تعمل على تخطيه، كما يوضح الرؤية، وقوة الإيمان، وهذا السعي الحثيث لا يقتصر على الجهود الرسمية المبذولة فحسب، بل يستدعي مشاركة كافة المعنيين بالوضع الصحي، والإستعانة بالمنظمات الإقليمية والعالمية، على نحو ما هو جارٍ، تحقيقاً لهذه الغاية. ويقدم المؤتمر الذي تنظمون الدليل على أن هم الصحة والإستشفاء ليس وقفاً على العمل الحكومي،

وعلى الإجراءات الضرورية المترتبة عليه، كما يدل على أن الشأن الصحي أصبح يأخذ ما يستحقه من إهتمام عام. ولا غرابة، فالنهوض بالأعباء التي خلفتها العقود الثلاثة الأخيرة يتطلب تلاقي كل الجهود لإعادة لبنان إلى دوره الموهود كمستشفى للشرق.

وما هذه التظاهرة الصحية التي يشهدها الآن، سوى خطوة من الخطوات التي تعزّز دوره كموقع صحي متقدم في المنطقة. تتضح أهمية أهداف هذا المؤتمر من أهمية الشأن الصحي الذي تعالجون، ومن المواضيع التي ستركزون عليها إهتمامكم، وهي مواضيع اقتصادية متعلقة بالقطاعات الصحية في العالم العربي، ومن اتفاقية التعاون في حقل الصحة للعامة التي ستوقع بين لبنان وقبرص ضمن إطاره، ومن الإعلان عن تأسيس إتحاد المستشفيات العربية المرتقب على هامشه.

٦ جلسات و6 ورش عمل

استقبل المؤتمر على مدى 3 أيام 7 جلسات عامة و6 ورش عمل تحدث فيها أكثر من 80 محاضراً ومناقشاً ومتدخلاً. تناولت الجلسات السبع الموضوعات الآتية: -إعادة الهيكلة والدمج (المستشفيات، شركات الأدوية والهيئات

- الصحية) وفرص الإستثمار والتمويل (الخصخصة، الإنشاءات الجديدة).
- العناية الصحية وإدارة المخاطر (الحفاظ على النوعية، تبادل الخبرات واعتماد المستشفيات).
- العلاقات المهنية بين للمستشفى والجهاز البشري (الطبي، الطبي المساعد، التقني والإداري).
- صناعة الدواء في العالم العربي (الإنتاج والإستهلاك، براءات الاختراع وصناعة الدواء (الصحة والإتترنت).
- التكنولوجيا الطبية (استخدامها ودورها في خلق قطاع صحي متطور).
- السياسة الصحية (رؤية مستقبلية).
- الضمان الصحي (إعادة الهيكلة، توحيد الأداء، تطلعات تنافسية)، أما ورش العمل فتناولت الآتي:
- الإعاقة الجسدية... هل نحن مستعدون للقرن الجديد؟
- تعليم المهن الطبية المساعدة- تطلعات مستقبلية.
- The Inter-Arab Hospitals Forum.
- الجراحة بالمنظار: مستجدات التكنولوجيا الطبية.
- أمراض القلب: مستجدات التكنولوجيا.
- جراحة العضم.

من ثمرات المؤتمر

أثمر المؤتمر العربي الدولي التاسع للصحة والإستشفاء عدداً من الإنجازات أبرزها الآتي:

- 1- التوقيع على بروتوكول تعاون صحي بين لبنان وقبرص وقفه وزيراً الصحة في البلدين سليمان فرنجية (لبنان) وفريديكس سافيدس (قبرص).
- 2- التوقيع على بروتوكول تعاون ومشاركة بين المستشفى الجامعي في آخن -المانيا، والمعهد العالي للعلاج الفيزيائي ومستشفى سيدة لبنان في جونيه.
- 3- تشكيل هيئة تأسيسية لإنشاء إتحاد المستشفيات العربية وقع على وثيقاتها كل من: السعودية، الإمارات العربية المتحدة، الكويت، سورية ولبنان.



التوصيات



إذاعة البيان الختامي، من اليمين: رؤوف ابو زكي، د. فوزي عسيمي، د. هيدو جرجس

في نهاية المؤتمر عقدت الهيئات المنظمة مؤتمراً صحفياً لإعلان البيان الختامي والتوصيات شارك فيه نقيب المستشفيات الخاصة، د. فوزي عسيمي، ومنتسب المؤتمر د. عميد جرجس. وقد تمت خلال المؤتمر إذاعة البيان الآتي:

برعاية رئيس الجمهورية العماد اميل لحود، ممثلاً بوزير الصحة العامة الأستاذ سليمان فرنجيّة، وبمشاركة كريمة من رئيس مجلس النواب نبيه بري ممثلاً برئيس مجلس الصحة النيابية د. عاطف مجدلاوي وبمشاركة من رئيس مجلس الوزراء رفيق الحريري ممثلاً بوزير الدولة بشارة مرهج وبحضور وزير الصحة في جمهورية قبرص فريديسوس سافيديس إلى جانب عدد من الوزراء والنواب الحاليين والسابقين وممثلين عن وزراء الصحة العرب، وبمشاركة المدير الإقليمي لمكتب شرق البحر المتوسط في منظمة الصحة العالمية د. حسين عبد الرزاق العزائري والإتحاد الدولي للمستشفيات ممثلاً بمديره العام د. بيير غانغولفين والإتحاد الفرنسي للمستشفيات ممثلاً برئيسه جيهان فانسان والإتحاد الوطني للتعااضد الفرنسي ممثلاً بمديره عبدو قهوجي مع مشاركة الوفود المهنية الصحية والطبية والجامعات والكليات الطبية والصحية كافة وممثلين عن جميع القطاعات الصحية انعقد المؤتمر العربي الدولي التاسع للصحة والاستشفاء الذي تعاون على تنظيمه كل من نقابة المستشفيات في لبنان ومجموعة الاقتصاد والأعمال تحت عنوان "الإحطاط نحو مستقبل صحي أفضل".

وبعد انتهاء سلسلة اللقاءات التي امتدت على مدى ثلاثة أيام متتالية وضمت أكثر من 80 محاضراً ومناقشاً التقوا في 12 حلقة دراسية وورش عمل، وبعد الدورات صدرت عن المؤتمر التوصيات التالية:

أولاً: العمل على أعداد العنصرات الوافية من أجل إعادة الهيكلة والدمج أفقياً وعمودياً بين المؤسسات الإستشفائية والهيئات الصحية ضمن رؤية جديدة وعصرية لإدارة هذه المؤسسات مبنية على ستراتيجية صحية واضحة المعالم وسياسة صحية

قانونية لتبادل الخبرات المهنية الصحية بين مختلف الدول العربية وذلك ضمن سياسة الحدود المفتوحة أسوة بالدول الأوروبية والأمريكية.

سابعاً: الدعوة إلى إقامة سوق عربية مشتركة للسوداء العربي وتعزيز الثقة فيه مع خلق مرجعية خاصة ومقاييس للتوعية وللجودة. والسعي إلى إصدار قانون عربي لدمج المصانع بالتعاون بين القطاعات الرسمية والخاصة كافة الدعوة إلى تكوين "الهيئة الصحية للدواء" أسوة بالهيئات المماثلة (FDA) Federal Administration Drug في أميركا.

ثامناً: إعتناء الخريطة الصحية في كل من البلدان العربية من أجل تكثيف التعاون وتنظيم التوظيف والاستثمار في الأجهزة البشرية والتقنية.

تاسعاً: مواكبة التطور والنمو السياحي في الألفية الثالثة والترويج للوقاية وللغناية وللتأهيل ولتحسين نوعية الحياة وذلك من خلال المجلس الوطني للسياحة الصحية وبرعاية وزارتي السياحة والصحة في لبنان وفي أي بلد عربي آخر.

عاشراً: السعي إلى تطبيق التأمين الصحي الإلزامي الشامل والعمل على توحيد أسس عمل الصناديق الضامنة الرسمية مع قيام شركات التأمين الخاصة وصناديق التعااضد الصحي بدورها التكاملية في هذا المجال وتحديد دور وواجبات كل فريق في إطار سياسة صحية متكاملة. ■

وطنية ثابتة.

ثانياً: وضع برنامج وطني لاعتماد وتصنيف المستشفيات في كل بلد عربي يأخذ في الإعتبار خصائصه الذاتية ويكون منسجماً مع كل من البرامج الوطنية الأخرى المعتمدة في سائر الدول العربية أسوة بالدول النامية. وهذا يتطلب التزاماً من العنيتين بالشأن الصحي على الصعيدين الرسمي والخاص والعمل على وضع آلية جديدة وفعالة للقيام بهذا البرنامج ضمن الأطر القانونية المرعية.

ثالثاً: الاستفادة من ثورة للعلوم والتقدم التكنولوجي في مجال تبادل الإحصاءات والخبرات والخدمات الصحية والطبية بصورة منتظمة ووضع الأطر القانونية لذلك مع الالتزام المطلق بقوانين الآداب الإستشفائية والطبية كافة.

رابعاً: دراسة تأثير مفاعيل العولمة والإتفاقيات الدولية على سياساتنا الصحية كافة في كل دولة عربية والتنسيق مع منظمة الصحة العالمية وتبادل المعلومات والوثائق بما يخدم مصلحة كل دولة وتنوعية وكلفة الصحة فيها.

خامساً: الإسراع في تنمية التامينات الصحية في كل دولة عربية وبين مختلف الدول العربية وذلك دعماً لتبادل الخدمات الطبية والصحية وفسحاً في المجال للإستثمار الدولي في هذا الحقل وإقرار معاهدات واتفاقيات بين المؤسسات والدول في هذا المجال.

سادساً: وضع صيغ وآليات وأطر

أكديما

الشركة العربية للصناعات الدوائية والمستلزمات الطبية



تأسست الشركة العربية للصناعات الدوائية (أكديما) بتاريخ 6/3/1976، وهي شركة عربية مشتركة أنشئت بقرار من مجلس الوحدة الاقتصادية العربية.

ويبلغ رأس مال الشركة 60 مليون دينار كويتي.

أغراض الشركة

تقوم "أكديما" بوضع استراتيجية للصناعات الدوائية ومستلزماتها على المستوى القومي من خلال إجراء دراسات الجدوى الاقتصادية والفنية للمشروعات، وتساهم في تمويلها وترويجها بالاتفاق مع الحكومات والأطراف العربية الأخرى، بالإضافة إلى عملها في مجال إنتاج وتسويق الخامات الدوائية والمستحضرات الطبية ومستلزمات الإنتاج والأجهزة والمستلزمات الطبية ومستلزمات التعبئة والتغليف.

في مجال البحوث

تقوم "أكديما" بإجراء الدراسات والبحوث العلمية اللازمة لتطوير وتحسين ما هو قائم، وابتكار مستحضرات ومواد فعالة جديدة ومواكبة التقدم العلمي في هذا المجال، مع الاعتماد بالتدوير لخلق وتطوير كوادر كفوءة في حقل الصناعة الدوائية ومستلزماتها.

في مجال التسويق

تتولى الشركة الآتي:

- استيراد السلع والمواد الوسيطة ووسائل الإنتاج ذات العلاقة بأعمال الشركة.
- تسويق منتجات الشركة والشركات المنتجة عنها داخل الوطن العربي وتصدير الفائض من احتياجاتهم.
- تأمين وسائل النقل وإقامة مرافق التخزين والخدمات المساعدة للرافعة.
- تملك وتسجيل العلامات التجارية لمنتجات الشركة وإيجازاتها والتصرف فيها.
- القيام بجميع الأعمال التي تنشأ عن الأغراض المذكورة أو ما يلزم لها أو ما يتعلق بها.

8- مركز أكديما للتكافؤ والدراسات الصيدلانية - عمان / المملكة الأردنية الهاشمية

ب- مشاريع قيد التنفيذ

1- الشركة العربية الصيدلانية طاسيلي (تافكو) / الجمهورية الجزائرية

ج- مشاريع قيد الدراسة

1- مشروع مستلزمات المستشفيات - لبنان

2- مشروع المواد الأولية - المملكة العربية السعودية

3- مشروع مستلزمات الأسنان

4- مشروع التغليف

5- مشروع الكواشف المخبرية

المكاتب الإقليمية

وللشركة مكاتب إقليمية تساعد على تحقيق أهدافها وهي:

1- مكتب تونس

يتابع هذا المكتب أعمال المشاريع المتعلقة بدول المغرب العربي ويشترك في دراسات المشاريع التي يمكن وطنيتها في تلك الدول، كما يساعد الشركات التي تساهم بها أكديما في تسجيل وتسويق منتجاتها في المغرب العربي، ويتابع على وجه الخصوص تنفيذ مشروع الأدوية التشخيصية في الجزائر الذي تأسس حديثاً.

2- مكتب الرياض

يقوم مكتب الرياض بمتابعة أعمال الشركة في بلدان الخليج العربي إضافة إلى الجمهورية اليمنية في ما يخص الشركات القائمة التي تساهم بها "أكديما" وتأسيس مشاريع جديدة مثل مشروع المواد الأولية إضافة إلى مساعدة شركة أكبيطرة لتسويق منتجاتها في سوق الخليج واليمن.

إضافة لذلك فإن أكديما تقوم بجمع البيانات والإحصاءات المتعلقة باستهلاكات الدول العربية من الأدوية والمستلزمات الطبية للاستفادة منها في إعداد الدراسات، كما تدعم مشاريع أبحاث صيدلانية مشتركة مع عدد من الجامعات والمصانع العربية. ■

هاتف: 582 1618 (962 6)

فاكس: 582 1649 (962 6)

ص. ب: 925161 - عمان 11190

للملكة الأردنية الهاشمية

بريد إلكتروني: acdima@go.com.jo

صفحة شبكة الإنترنت: www.acdima.com

المنجزات

- 1- شركة بدأت الإنتاج
- 2- شركة مصنع للحايل الطبية (PSI)، جده / المملكة العربية السعودية
- 3- شركة الخليج للصناعات الدوائية (جلخا)، رأس الخيمة / دولة الإمارات العربية المتحدة
- 4- الشركة السعودية للصناعات الدوائية والمستلزمات الطبية (سييماكو)، القصيم / المملكة العربية السعودية
- 5- الشركة العربية لصناعات المضادات الحيوية ومستلزماتها (أكاي)، بغداد / جمهورية العراق
- 6- الشركة العربية للصناعات الصيدلانية (سيف)، تونس / الجمهورية التونسية
- 7- شركة أكديما - تانفيك للاستشارات
- 8- شركة أكديما - عمان / للملكة الأردنية الهاشمية
- 9- شركة أكديما وشريكها للأدوية البيطرية (أكبيطرة) / الجمهورية العربية السورية



ACDIMA BIOCENTER

ACDIMA BioCenter is an affiliate of the pan-Arab Company ACDIMA, headquartered in Amman, Jordan.

ACDIMA Center for Bioequivalence and Pharmaceutical Studies is a non-profit research center providing an all-inclusive human volunteer based bioequivalence testing services to the pharmaceutical industry. Studies encompass protocol and Code of Federal Regulations (CFR).

BIOCENTER MISSION:

To provide BA/BE services in a well developed standardized form thus facilitating the work of both the Arab Health Ministries and the Pharmaceutical Industry.

All study-related procedures are performed strictly in accordance with the internationally accepted Clinical Practice Guidelines of the International Conference on Harmonization (ICH).

Uppermost concern is given to bioanalytical method validation in order to verify that particular methods for the quantitative measurement of analytes in given biological matrices are reliable and reproducible.

BioCenter provides impeccable SECURITY for all of the sponsor's data. Security, integrity and confidentiality of the sponsor's records, as well as any other records generated during the audit processes, are of great concern to the BioCenter.

Tel: + 962 6 582 1618 / Fax: + 962 6 582 1649

P.O. Box 925161 – Amman 11190 / Hashemite Kingdom of Jordan

e-mail: biocenter@acdima.com / [Http:// www.acdima.com](http://www.acdima.com)



Acdima For Veterinary Medicines

1. New company for the manufacturing of veterinary products.
2. Belongs to ACDIMA (Arab Company for Drug Industries and Medical Appliances), A Pan – Arab Shareholding Company.
3. Produces high quality products in accordance with Good Manufacturing Practice (GMP).
4. Has its own under-license products from international companies.

Acdivet is proud to state that its products have consistently met with the stringent international quality standards.

To explore wide range of Acdivet's products visit its website:
www.acdivet.com

Tel: + 963 11 391 0685 - 391 0687 / Fax: + 963 11 391 0686
P.O. Box 16175 – Damascus, Syria e-mail: acdivet.com@mail.sy



وزير الصحة السعودي

شيكشي: للقطاع الخاص دوره في الخدمات الصحية



الوقاية والرعاية

■ تفرض التحولات الديمغرافية والتطورات التقنية الطبية والعلاجية على الدول تطوير النظام الصحي لمواجهة هذه التحولات. ما هي استراتيجيات وزارة الصحة في هذا المجال؟

□ لا جدال في أن التحولات الديمغرافية والتطورات الطبية التقنية وأساليب الحياة العصرية التي تشهدها المملكة في الوقت الحاضر ذات تأثير بالغ على النظام الصحي في المملكة وذلك لاعتبارات عدة أهمها: ارتفاع معدل العمر المتوقع من جهة وحياة التحضر في المدن وأساليب الحياة العصرية من جهة أخرى. كل ذلك أدى إلى تغيير نمط الأمراض بحيث تحول العبء من الأمراض الحادة والمعدية إلى الأمراض المزمنة والمستعصية.

هذا بالإضافة إلى أن التطور السريع في تقنيات التشخيص والعلاج ساهم بشكل كبير في ارتفاع تكاليف الخدمات الصحية ليس فقط من حيث تكلفة جلب وتوفير تلك التقنيات، بل أيضاً من حيث تكلفة إعداد وتوفير القوى العاملة المتخصصة ذات المهارات العالية.

لذلك عملت وزارة الصحة على تطوير استراتيجية للعمل الصحي من شأنها تمكين

استراتيجية وزارة الصحة في المملكة العربية السعودية لمواجهة التحولات الديمغرافية والتطورات الطبية التقنية والعلاجية، التخصصية التي تلمس جوهر النظام الصحي وعلاقتها بالضمان الصحي التعاوني "الأثر المبالغ في الحفاظ على المكتسبات الصحية التي حققتها المملكة"، هي معاورة في حديث شامل خص به وزير الصحة د. أسامة عبد المجيد شيكشي "الاقتصاد والأعمال".

هذا إلى جملة استحقاقات، سجلت حضورها، تمثلت بانعكاسات دخول المملكة المرتبطة إلى منظمة التجارة العالمية على الخدمات الطبية ومساهمتها المحتملة في "رفع الوثيرة التنافسية"، إضافة إلى السعودة وما يعترضها من عقبة "توفير الإمكانيات".

ولم يشأ الوزير شيكشي إنهاء حديثه من دون التأكيد على تشجيع غالبية الأنشطة الصحية أمام استثمارات القطاع الخاص في سوق تتسم بالحرية الاقتصادية والشفافية والمنافسة الشريفة، وهذا الحديث:

الوزارة من استيعاب ومواكبة تلك المستجدات. وقد قاربت الوزارة على الانتهاء من إعداد هذه الاستراتيجية تمهيدا لرفعها إلى المقام السامي الكريم. وأهم عناصر هذه الاستراتيجية:

أولاً: التركيز على الوقاية المبكرة من الأمراض والتوعية الصحية.

ثانياً: تحسين أساليب الرعاية الصحية من حيث النوعية والفاعلية.

ثالثاً: العمل على ترشيد الإنفاق واحتواء التكاليف وتوفير البدائل المناسبة لتمويل الخدمات الصحية.

رابعاً: تطوير وتحسين نظم الإدارة والتشغيل والمعلومات.

خامساً: العمل على الإعداد الجيد للقوى العاملة ورفع من مستوى أدائها.

سادساً: التنسيق والتكامل بين مقدمي الخدمات الصحية في المملكة من خلال مجلس أعلى للصحة.

التخصص والصحة

■ أظهرت الدراسات العلمية أن الدولة، أي دولة، لا يمكنها تحمّل تكاليف الخدمات الصحية مجاناً من دون مقابل، وإن استطاعت فعل ذلك في وقت معين، وفي ظل ظروف وفرة مالية، فإنه لا يمكنها الاستمرار

■ ما هي انعكاسات تطبيق الضمان الصحي الإلزامي على القطاع الصحي في المملكة؟

□ إن تطبيق المملكة لنظام الضمان الصحي التعاوني كان نابعاً من الإدراك بأن حجم الطلب يتزايد سنوياً على الخدمات الصحية حيث كان من الصعب أن يستمر القطاع الصحي الحكومي في تقديم وتطوير الخدمات الصحية ولأعداد متزايدة سنوياً

الدواء، استبدال الدواء من أسماء لشركات كبرى إلى أدوية جنييسة لها المفعول ذاته ولكن بسعر أرخص، تطبيق البطاقات عند صرف الدواء للتأكد من عدم صرف الدواء لأكثر من مرة واحدة للمريض ذاته، وتطبيق نظام الإحالة بين المراكز الصحية والمستشفيات والبدا في تطبيق أساليب مراقبة الجودة والتنوعية.. وغير ذلك من الإجراءات التنظيمية.

إلى الأبد، هل هناك اتجاه إلى خصخصة القطاع الصحي في المملكة، كأحد الحلول المطروحة في الأفق، لتخفيف العبء عن الموازنة الحكومية؟

□ إن السؤال عن خصخصة القطاع الصحي في المملكة يلمس جوهر النظام الصحي وعند مناقشة التوجه نحو الخصخصة لا بد من أخذ الاعتبارات التالية: أولاً: إن جزءاً لا يُستهان به من القطاع

الصحي هو أصلاً في يد القطاع الخاص، وأعني بذلك الخدمات الصحية الأولية، إذ أن نحو 30 في المئة من الأطباء في المملكة يعملون في القطاع الصحي الخاص، ونحو 17 في المئة من أسرة المستشفيات في المملكة يملكها القطاع الخاص.

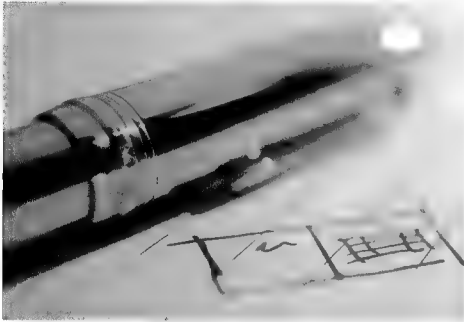
ثانياً: إن أجزاء أساسية من الخدمات الصحية لا يمكن أن تتخلى الدولة عنها مثل الخدمات الوقائية، أو الخدمات التي تقدم لفئات اجتماعية تعتمد على رعاية الدولة أو الخدمات التي لا جدوى اقتصادية من تخصيصها.

ثالثاً: إن التخصص يتطلب توفر مخصصات للتمويل بخلاف اعتمادات الميزانية، وهذا يتحقق مثلاً من خلال تطبيق نظام الضمان الصحي التعاوني على نطاق واسع.

ترشيد الإنفاق

■ من بين الأساليب المقترحة لترشيد الإنفاق في القطاع الصحي، الاستخدام الأمثل للموارد البشرية والمادية والأخذ بأساليب الإدارة الحديثة، ما هي خطوات الوزارة في هذا المجال على صعيد المستشفيات الحكومية؟

□ الأخذ بأساليب ترشيد الإنفاق هو أحد عناصر الاستراتيجية التي ذكرناها آنفاً، وقد سبق أن وضعت الوزارة إجراءات محددة لترشيد الإنفاق في مستشفياتها منها على سبيل المثال مراقبة استخدام الدواء، مراقبة المخزون، ترشيد استخدام



ملمس نكهة طعم رؤيا صوت

نحن نمتدح أن العناية برجال الأعمال المسافرين، بحاجة إلى لمسة شخصية. ونزاع غرف الطابق التيمني يحظون بعناية خاصة لدينا، حيث تقدم سيارة الشخصيات الهامة في المطار معززاً باستقبال يرافق بهم، إضافة إلى سيارة ترحيبية تتضمن هبوط الصباح، القهوة، الشاي، أكابائيه، وبار مفتوح في المساء. كل هذه الخدمات خاصة برجال الأعمال، ولأننا نعلم ما يتطلبه رجال الأعمال وقد وفرنا لهم الترتيب، هاكم شخصي في كل غرفة، قاعة اجتماعات لـ 6 أشخاص مزودة بأفضل التجهيزات. وإن أردت المزيد، هاتين على اتصال...

دعنا نلتقي

هذه هي مدينة جدة لمسلمة



ص.ب. 12411، دبي، الإمارات العربية المتحدة لبريد إلكتروني: (911) 256 0111، (911) 256 0111
www.delfacilcentre.com nearestdelfacilcentre-saudi.com
بريد إلكتروني: nearestdelfacilcentre-saudi.com



التدريس المتخصصة، وخير مثال على ذلك افتتاح كليات طب بشري جديدة عدة مثل كلية الطب في جامعة أم القرى المدينة المنورة/ القصيم.. إضافة إلى ما هو متوفر حالياً.. وتبذل الدولة جهوداً حثيثة في هذا السبيل - لكن أعداد القوى العاملة كما هو معروف يتطلب زمناً ليس باليسير، ومن هذه الجهود فتح الكليات والمعاهد الصحية لتخريج الفنيين.

فهناك 13 كلية صحية متوسطة للبنين والبنات و24 معهداً صحياً مطوراً للبنين والبنات، وهذه تتبع وزارة الصحة. وهناك مرافق أخرى للتعليم الصحي الفني في القطاع العسكري وضمن كليات المجتمع.

من جهة أخرى فقد زاد عدد كليات الطب وطب الأسنان والعلوم الطبية التطبيقية التابعة للجامعات السعودية - حيث هناك الآن تسع كليات للطب وأربع كليات للعلوم الطبية التطبيقية وثلاث كليات لطب الأسنان.

الاستثمار متاح

■ في ظل الأجواء المشجعة للاستثمار التي أوجدتها الإجراءات الحكومية الأخيرة، هل هناك خطوات محددة على صعيد القطاع الصحي لتشجيع وتحتل الاستثمارات الأجنبية؟

□ في ما يخص الاستثمار في القطاع الصحي سواء الاستثمار المحلي أو الأجنبي، فإن القاعدة هي فتح المجال للدخول في غالبية الأنشطة الصحية. والدالة على ذلك أن أنواع النشاط الصحي المستثنى من الاستثمار الأجنبي محدودة جداً وتقتل في الأنشطة التالية فقط: الخدمات التي تقدمها القابلات والمرضيات وخدمات العلاج الطبيعي وخدمات العاملين شبه الأطباء وكذلك مراكز السموم وبشوك الدم والمخاض الصحية.

لذلك نستطيع القول بأن القطاع الصحي يُعتبر من القطاعات الخدماتية الرئيسية التي تتميز بالطلب العالي عليها، وتفرغ هذه الخدمة إلى أنشطة عديدة جداً.

وهناك استثمارات خاصة ضخمة موجهة نحو هذا المجال تعمل في سوق تشع بالخبرة الاقتصادية والشفافية والمنافسة الشريفة، وهذا بحد ذاته أحد أهم المحفزات للاستثمارات الأجنبية في القطاع الصحي. ■

الرياض/ سليم أبو دياب



اتخذنا سلسلة إجراءات لترشيد الإنفاق

نفسها في سوق تنافسية أكبر في الدول الأخرى.

■ بلغ عدد العاملين في القطاع الصحي في المملكة العام 1999 نحو 69,980 شخصاً، نسبة السعوديين منهم لا تتخطى الثلث (22,925 شخصاً)، ما هي المواقف التي تحول دون سعودة القطاع الطبي؟ وما هي خطواتكم لتفعيل عملية السعودة؟

□ الرقم الوارد في السؤال أقل من عدد العاملين الصحيين في وزارة الصحة لوحدها.. أما في القطاع الصحي بأكمله بما في ذلك القطاع الخاص، فإن عدد العاملين الصحيين من أطباء ومرضيين وصيادلة وأخصائيين وفنيين يبلغ نحو 138 ألف شخص منهم 26 في المئة فقط سعوديون، وتختلف النسبة صعوداً أو نزولاً حسب الفئة الصحية. والواقع أن المعوقات التي تتمثل تحول دون سعودة القطاع الصحي تتمثل بشكل أساسي في توفير الإمكانات التي تمكن من استيعاب أعداد ضخمة من الدارسين والدارسات في المعاهد والكليات الصحية الجامعية ودون الجامعية. هذه الإمكانات تهمتها من جهة الطاقة الاستيعابية للمؤسسات التعليمية ومن جهة أخرى الموارد المالية والبشرية اللازمة لتوفير المرافق التعليمية وتجهيزها وتوفير كوادر

من المواطنين والمقيمين من دون تأثر في مستوى هذه الخدمات لا سيما وأن الخدمات الصحية تتسم بأنها ذات تكاليف مرتفعة سواء من ناحية العمالة المتخصصة أو الأجهزة والمعدات والأدوية والمستلزمات الطبية وغيرها.

ومن هذا المنطلق، فإننا نتوقع أن يكون لتطبيق نظام الضمان الصحي التعاوني الأثر الغافل في الحفاظ على المكتسبات الصحية التي حققتها المملكة خلال فترة ليست قصيرة وانفتحت عليها مبالغ طائلة حيث سيخفف العبء على المرافق الصحية الحكومية، ما يتيح لهذه الوزارة القدرة على الاستغلال الأمثل للموارد المتاحة للخدمات الصحية المقدمة في القطاع الحكومي وكذلك سيكون أداة جيدة نحو تطوير وتحديث القطاعات الصحية والحكومية والخاصة على حد سواء لا سيما وأن البيئة ستكون بيئة تنافسية بين مختلف مقدمي الخدمات الصحية، الأمر الذي سيؤثر إيجاباً على مستوى الخدمات المقدمة ويساهم في تقديم أسعار مناسبة لهذه الخدمات. ونتيجة لتطبيق النظام أيضاً سيتم إيجاب فرص عمل لسعوديين تساعد في رفع مستوى الدخل الفردي وهذا بدوره سيقفل من تكلفة العلاج للمستفيدين ويحسن المستوى الصحي للسكان، إضافة إلى أن ذلك سيؤدي إلى أن زيادة الطلب على الخدمات الصحية التي ستكون موزعة بشكل متوازن نسبياً بين القطاعات الصحية في المملكة، ما يوفر فرصاً أكبر للقطاع الخاص للاستثمار والنمو في هذا الجانب.

السعودة

■ ما هي انعكاسات دخول المملكة المرتقب إلى منظمة التجارة العالمية على القطاع الصحي في المملكة؟ وما مدى جهوزية القطاع الصحي لهذا الاستحقاق؟

□ بما أن الدخول إلى منظمة التجارة العالمية يتطلب تحرير الأسواق وإزالة العوائق التجارية مثل التعرفة الجمركية لتسهيل انسيابية الحركة الاقتصادية وتبادل السلع والخدمات في ما بين الدول، فإن تأثيرات ذلك على القطاع الصحي قد يكون في رفع مستوى جودة الخدمات الصحية وتقليل تكاليف التشغيل لرفع الميزة التنافسية للمنشآت الصحية والاستمرار في السوق، وينطبق ذلك على وجه الخصوص على المنشآت الصحية الخاصة التي قد تجد

نوم فاخر في
القاهرة من قسطنطين
فندقاً بهذه الخدمة.



FOUR SEASONS HOTEL

Cairo at The First Residence

يُبعد فنادق ومنتجعات فورسيزونز، أشهر شركة فنادق في العالم، أن تدومك إلى فندق فورسيزونز القاهرة - فيرست ريزيدانس. هناك ستتمتع بدرجات من الرفاهية والخدمة الشخصية لم تعرفها في القاهرة من قبل، إسترخ في أرحب الغرف وأفخمها على الإطلاق، واستمتع بخدماتنا المثقوقة على مدار الساعة، بما فيها خدمة الغرف وخدمة رجال الأعمال والاستقبال. تذوق أشهى الأطباق ثم دلك نفسك في أكبر نادٍ صحي في القاهرة. وإن أردت التسوق، فما هي إلا خطوات تفصلك عن أرقى المحلات وكازينو فيرست ريزيدانس الشهير. للجزر أو الاستمرار، يُرجى الاتصال بوكيل سفرك المفضل أو بالفندق مباشرة على الرقم ١٢١٢ ٥٧٢ (٢) ٢٠.

يسري العرض حتى ٣١ ديسمبر ٢٠١١ على الأسعار المعلنة وذلك حسب تاريخ الحجز وتوافر الأماكن.

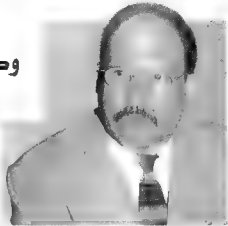
٢٥ شارع الجزيرة، الجزيرة ١٢٣١١ - القاهرة - جمهورية مصر العربية • إلكتروني: www.fourseasons.com

العرض الخاص

أضف ٢ ليالٍ في جناح من غرفة نوم واحدة
واحصل على مكافأة قيمتها ٢٠٠ دولار.
~ أو ~
أضف ٢ ليالٍ في غرفة ديلوكس أو جناح
فورسيزونز الخاص برجال الأعمال واحصل
على مكافأة قيمتها ١٠٠ دولار.

خمسون فندقاً، إثنتان وعشرون بلداً فلسفة واحدة.

وكيل الوزارة المساعد لشؤون التأمين في الإمارات بن سبت: لن ننصب أنفسنا سيف رقابة على الشركات



أجنبية فروع التأمينات العامة فقط. وبلغ عدد وكلاء التأمين 83 وسيطاً منهم 77 وسيطاً وطنياً مقابل 6 أجانب، كما هناك 11 استشاري تأمين و 31 خبير كشف وتقدير الأضرار و 48 مراجع حسابات شركات التأمين.

وزعم الانعكاسات السلبية على اقتصادات الدول المسترة للبترول نتيجة انخفاض الأسعار العالمية في الفترة الأخيرة من العام 1998، "إلا أن تأثيرات الأزمة على إقتصاديات دولة الإمارات كان أقل نتيجة السياسة الإقتصادية التي انتهجتها الدولة من خلال تنويع مصادر الدخل الوطني وخصخصة بعض القطاعات، إلى جانب الحركة العمرانية التي ترجمت بإنشاء مشاريع صناعية ساهمت في زيادة حجم الأقساط المحققة خلال العام 1999 يضيف بن سبت، "وشهدت سوق الأسهم استقراراً خلال العام 1999 بعد تقلبات حادة في العام 1998 في أسعار أسهم الشركات المساهمة الوطنية، التي أدت إلى انخفاض العائد

بالدولة وجمعية الإمارات للتأمين. وتستلزم سوق الإمارات أن تكون الرقابة أكثر دقة وصرامة كونها سوقاً مفتوحة حتى منذ ما قبل قيام دولة الإمارات حيث كان هناك شركة أجنبية، وبعد قيامها تأسست شركات تأمين عربية ما خلق جواً تنافسياً في السوق بين شركات مؤسسة داخل الدولة وأخرى خارجها، ولا بد لدى اختيار الشركات، من خارج الدولة أن ننظر إلى خبرتها وقدرتها من حيث إصدار البوالص والبرامج للخدمة وقدرتها المالية للمستقبل لضمان إيفائها بالتزاماتها تجاه المستفيدين من التأمين" كما يقول سيف خلفان بن سبت.

نظرة على الواقع

ويعمل في سوق الإمارات 47 شركة تأمين، منها 21 شركة تأمين وطنية مؤسسة في الدولة و 26 شركة أجنبية مؤسسة خارج الدولة. وتزاول 12 شركة محلية و 5 شركات أجنبية للتأمين على الحياة والتأمينات العامة في ما تمارس 9 شركات وطنية و 21 شركة

بلغ إجمالي حجم الأقساط المكتتبة لفرعي التأمين على الحياة والادخار في دولة الإمارات 587 مليون درهم للعام 1999، نصيب الشركات الوطنية منها 28,3 في المئة مقابل 71,7 في المئة حصة الشركات الأجنبية. أما فروع التأمينات العامة فقد سجلت 2,2 مليون درهم، وبلغ نصيب الشركات الوطنية من هذه الأقساط 74,3 في المئة مقابل 25,7 في المئة للشركات الأجنبية. واستأثر فرع الحوادث والسرطانية بنسبة 63,2 في المئة من إجمالي أقساط التأمينات العامة، مقابل 17,5 في المئة لفرع الحريق و 17,2 في المئة لفرع النقل البري والبحري والجوي و 1,2 في المئة لفرع الأخطار الأخرى.

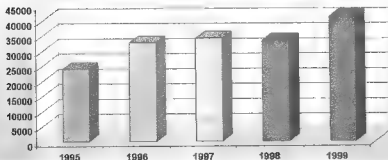
ويقول وكيل الوزارة المساعد لشؤون شركات التأمين في وزارة الاقتصاد والتجارة في الإمارات سيف خلفان بن سبت بأن ما يؤكد أهمية قطاع التأمين ودوره الحيوي بالنسبة للإقتصاد الوطني هو ضخامة الأموال المستثمرة فيه والتي بلغت خلال العام 1999 نحو 5,8 ملايين درهم، كما بلغ حجم الأقساط المكتتبة لسوق التأمين في الدولة نحو 2,8 مليون درهم.

التنظيم والإشراف

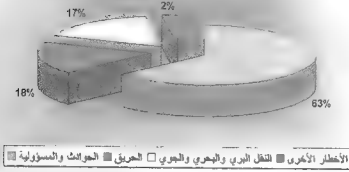
ينظم قطاع التأمين في دولة الإمارات القانون الاتحادي الرقم 8/94، وترعى القطاع وزارة الاقتصاد والتجارة في الدولة ومناط بها تنفيذ أحكام القانون ومباشرة دورها في الإشراف والرقابة على شركات ووكلاء التأمين والمهن المرتبطة بالتأمين. كذلك تهتم اللجنة العليا للتأمين برسم السياسة العامة للتأمين واقتراح النظم المتعلقة بالقواعد العامة للرقابة على الشركات الخاضعة لأحكام القانون الاتحادي، إلى جانب لجنة التخطيط والمتابعة للتأمين والتوطين في قطاع التأمين

تطور مبالغ التأمين على الحياة في الإمارات (1995-1999)

مليون درهم



خطة التأمينات العامة المكتتبة للعام 1999



الحاجة إلى إنشاء معهد عربي متخصص للتدريب توفر له جميع الإمكانيات المادية والبشرية لتوفير الخبرات والكوادر الفنية اللازمة لأسواق التأمين العربية.

وعن احتمال قيام شركات تأمين عربية وعلاقة يضيف بأن "الإمكانات متوفرة كذلك فرص زيادة حجم الأعمال بفعل تعدد النشاطات الاقتصادية في العالم العربي، إضافة إلى كون العالم العربي يضم 250 مليون نسمة يمثلون سوقاً واسعة جداً لها فلقها الاقتصادي، كما أن التوسع في تأمينات الحياة والادخار والتأمين الصحي والتعاقبي سيزيد من حجم كمكة التأمين".

التحيز من الحماية

وعن أوضاع الشركات والأسواق العربية ومدى جهوزيتها للمرحلة المقبلة يقول بن سبيت: "توجد أسواق عربية لديها قدرات تنظيمية عالية، ونحن ندعم دائماً مؤسساتنا المحلية والعربية للإستعداد للمرحلة المقبلة وأن تعالو تدعيم مراكزها وملاءتها المالية واحتياجاتها الفنية والتسليم بالخبرات، والتوكيز على التدريب والتأهيل وتقديم منتجات ذات جودة وبرامج تتناسب مع واقع المجتمع وتخدمه للتمكن من المنافسة داخل الدولة وخارجها عبر خفض الكلف وتحسين مستوى الأداء، كما لا بد من اعتماد آليات مواكبة التغييرات الحاصلة بفعل التطورات الاقتصادية في العالم مع التخلي تدريجياً عن مبدأ الحماية. وفي الإمارات، منذ تأسيس الدولة حتى الآن، لم تعتمد الحماية في أي نشاط اقتصادي، ما عرّز خبرة الشركات الوطنية وأهلها لاستقبال هذه المرحلة".

الإستثماري لهذه الأسهم وما ترتب سلباً على نتائج أموال شركات التأمين المستثمرة في هذه الأسهم.

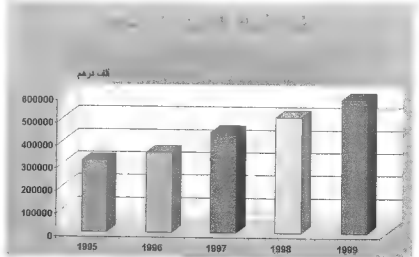
الأعلى أم الأدنى؟

وفي حين تشهد سوق التأمين في الإمارات تسكيراً حاداً في الأسعار نتيجة المنافسة بين الشركات، أقدمت الهيئات المنظمة على تحديد الحد الأعلى لأسعار بوالص التأمين. ويفيد بن سبيت بأن "الهدف من الحد الأعلى هو حماية السوق والمؤمنين من المبالغت في عمليات التسعير من قبل شركات التأمين العاملة في السوق. أما بالفسيحة للحد الأدنى، ونعتقد أن لا داعي لتحديده، لأنه يتحتم على الشركات نفسها العاملة في قطاع التأمين أن تترك مسبقاً قدراتها الفنية والمالية للإيحاء بالفرصات مؤتمنها. لا نريد أن نتخبط أنفسنا كسيف رقابة على شركات التأمين، لكن في المقابل علينا حماية المستهلكين. وكأجهزة رقابية من واجبنا أن نرقب التشريعات والشروط المفروضة توافرها في شركات التأمين العاملة في بلادنا. وقد أصدرنا بوالص موحدة ورفعنا بنسبة 50 في المئة الاحتفاظ الخاص بالضمانات ونعمل حالياً لاتخاذ إجراءات عدة ستصب بالطبع في مصلحة السوق".

الاندماج والتكتل العربي

وماذا عن الدمج؟ لقد وعينا في الإمارات بشير بن سبيت إلى أهمية الاندماج، "وقمنا كأجهزة رقابية وقد ساعدنا بذلك اقتصادنا المفتوح والمنكز الأهمية التهمز من القيود الاقتصادية، برفع قيمة رأس مال الشركات من 10 ملايين درهم إلى 50 مليوناً لتشجيع

وليفت بن سبيت إلى أن هناك إمكانية لقيام تكتل تأميني عربي خصوصاً أنه يوجد تعاون قائم في مجال إمداد التأمين بين شركات التأمين العربية، "ونسعى إلى تنسيق التشريعات المتعلقة بالإشراف على شركات التأمين في العالم العربي وتطوير التشريعات القائمة التي تحكم النشاط التأميني وتدعم مراكزها المالية، إلى جانب



- شركات القطاع الخاص تزيد من حصتها بشكل مستمر وتطور خدماتها

يرى البعض أن قطاع التأمين في تونس لم يلقَ الاهتمام الكافي من السلطات المشرفة عليه، حتى بات يعيش في هذه المرحلة حالة مخاض حافلة بالاضغوطات والتحديات الداخلية والخارجية. ولعلَّ وصف حالة المخاض "طابق الواقع وإن كان فيها شيء من المبالغة في تشخيص أوضاع القطاع، لأن الأيام القليلة المقبلة ستشهد ولادة قانون جديد للتأمين يؤسس لعلاقة واضحة ومنصفة بين الضامنين والضمومين، كما يساعده القطاع على النمو والتطور لقيادي في دوره كعامل في مسيرة التنمية الاقتصادية في تونس ويكون قادراً على مواجهة المرحلة المقبلة والتي من أبرز عناوينها دخول تونس في عصر العولمة واندماج اقتصادها في منظومة الاقتصاد العالمي. وقد أقرَّت الحكومة القانون الجديد، وأرسلته إلى مجلس النواب لنناقشته والصادقة عليه.

رعاية حكومية

الواقع أن قطاع التأمين في تونس لم يشهد عملية إعادة هيكلة شاملة ولم يتخبط في برنامج تأهيل متكامل، وسبب ذلك ليس نقصاً في الإهتمام من جانب الحكومة بقدر ما هو افتقاراً لسلامة القطاع كباقي القطاعات أخرى كانت تواجه تهديدات مصرية وتعرض لضغوطات تهدد مصيرها واستمراريتها، إلا أن ذلك لم يمنع من تقديم جرعات إصلاحية عدة لقطاع التأمين خلال فترة السبعينات، ما أكد اهتمام الرئيس زين

العابدين بن علي قيام منظومة تأمينية
عصرية تخدم الإقتصاد الوطني والجمع
المدني، بمختلف فئاته.

المدة الإصلاحي

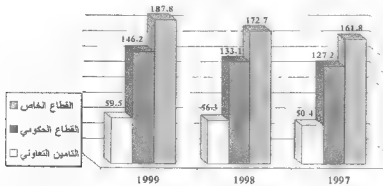
مطلع التسعينات، كان قطاع التأمين خاضعاً للقوانين قديمة يرجع بعضها إلى العهد الاستعماري (1931)، فيما البعض الآخر لم يكن يلبي حاجات الفرقاء جميع فئاتهم. وكان أن صدر قانون 1992 الذي شاركته في إعداده شركات وطنية تعمل في الحقل التأميني، وعالج هذا القانون الكثير من الثغرات القديمة إلا أنه تضمن ثغرات جديدة استوجبت تدخلاً من رئيس البلاد لتعديلها من مادة (93، 96).

ومن أبرز التعديلات على هذا القانون ما خص التأمين الإلزامي لمسؤولية المدخلين في قطاع البناء، وتأمين قرض التصدير، وإدماج تأمين الصابرات في القانون العام للتأمين لفتح مجال النافذة خدمة لقطاع التصدير.

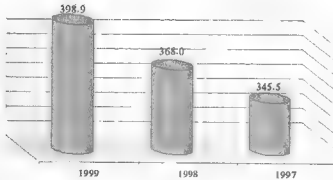
ورأى معظم قادة شركات التأمين أن قانون 92 يحتاج إلى تعديل وتحسين الحكومة مع الآراء فاجرت التعديلات المذكورة سابقاً، وتردّثت في مجالات أخرى فزيد من الدروس والتحليل. فريثس جمعية شركات التأمين الذي يرأس شركة "ستار" ابراهيم الرياحي قال خلال ندوة نظمتهما "بين الاقتصاد والأعمال": ليس هناك تضارب بين الحكومة والبلد، بل هناك تضارب لعملية القطاع وعند الضرورة يمكن مراجعة القوانين وتعديلها. ودعا مدير عام شركة "سليم" علي الهمامي إلى إقرار تشريع لما يسمى (Bank Assurance) أو ما قاله الهمامي بـ"مركز شركة" ذات إله لا بد من مراجعة مسألة التعامل مع وسطاء التأمين. ودعا مدير عام شركة ضمان الصادرات "كوتينايس" المنصف الزواوي إلى ضرورة تخفيف الرقابة. أما الأمين العام لجمعية شركات التأمين ابراهيم القبيعي فطالب بتطوير القوانين القديمة خصوصاً أن

توزيع الأقساط حسب الفروع والقطاعات في العام 1999			
الفرع	المركبات الخاصة المركبات الحكومية %	التأمين التعاوني %	حجم الأقساط (مليون دينار)
السيارات	36.4	40.3	165.5
التأمين الجماعي	41.4	48.4	78.6
النقل	57.2	37.1	28.5
الحريق	64.8	28	36.3
الحياة	84.9	8.1	31
أخطار مختلفة	63.2	28.8	43.1

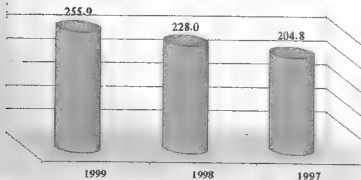
حصة قطاعات التأمين في 3 سنوات (مليون دينار)



تطور الأقساط (مليون دينار)



تطور التعويضات (مليون دينار)



مجالات السيارات والفلاحة، والتأمين على الحياة والنقل البحري.

لهذه الأسباب اتخذت الحكومة إجراءات عاجلة وأصدرت تعليمات متشددة للرفع من قدرات القطاع لتتمكن من مساعدة قطاعات الإنتاج بخدمات عالية المستوى. ومن أهم الإجراءات إعداد مراجعة شاملة لقانون التأمين من أبرز توجهاتها تعديل باب تأمين السيارات وتقليص مهلة التعويض، وإيجاد مقاييس للتعويضات المادية والترخيص لتسويق التأمين بواسطة البنوك.

لكن هل يكفي التشريع وحده لتطوير القطاع؟ هناك مسؤولية مشتركة بين الدولة وأهل المهنة لحلحلة مشكلة مزمنة في مجال التأمين وهي عدم نمو الوعي التأميني لدى المواطنين، وهذا ما يظهر جلياً من نتائج الشركات حيث تبقى في المقدمة الغرور الإنزامية مثل السيارات والصحة والنقل. صحيح أن هناك جهوداً تيزل من جانب المؤسسات، إلا أن النتائج لا تزال متواضعة ودون الطموحات، ولا يزال حجم الأقساط بعيداً عن الحجم الفعلي للسوق ولا يعكس طاقة الاقتصاد التونسي التي تنمو بشكل متواصل.

محتاج 2000

يضم قطاع التأمين في تونس 16 مؤسسة منها 9 تابعة للقطاع الخاص من بينها شركتان مختصتان في التأمين على الحياة و3 شركات حكومية تنشط واحدة منها في التأمين على الصادرات فيما تعمل 4 شركات في قطاع التأمين التعاوني. وتتعاون شركات التأمين التونسية مع قرابة 400 وسيط ينشطون في مجالات بيع العقود وترويج المنتجات التأمينية في حين يتواجد في السوق 300 خبير يقومون بمعاينة الأضرار وتقييم الخسائر وتقديم التعويضات.

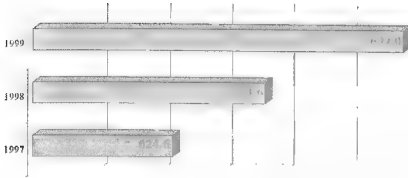
ويحتل قطاع التأمين على السيارات المرتبة الأولى إذ يمثل 41 في المئة من إجمالي الأقساط يليه القطاع الصحي 20 في المئة.

وبلغ رقم المعاملات الإجمالي لعام 2000 أكثر من 438 مليون دينار بنسبة تطور بلغت 11,3 في المئة مقارنة بالعام 1999.

والملفت للانتباه أن النشاط سواء لجهة حجمه الإجمالي أو في قطاعات أساسية، تركز لدى عدد محدود من الشركات وبصفة خاصة شركة "ستار" الحكومية التي بلغ حجم الأقساط لديها في العام 1999 أكثر من 125 مليون دينار أي ما يمثل نسبة 31,5 في المئة من السوق.

التوظيفات

(مليون دينار)



ترتبط بمسألة مهمة وهي نشر الوعي التأميني لدى الفرد التونسي والإقبال أكثر على المنتجات التأمينية غير الإلزامية وعلى هذا الأساس من المنتظر أن يتطور حجم النشاط باعتبار الطاقات الكامنة في السوق واسعة جداً ويمكن للقطاع أن يلعب دوراً فاعلاً ويساهم بصورة جدية في الحركة الاقتصادية عبر المساهمة في الناتج الداخلي أو في تنشيط السوق المالية.

رهان على المنافسة

يوفر الإطار القانوني الحالي مستوى مرتفعاً من الحماية إذ لا يسمح التشريع المتعلق بالتأمين بتوريد خدمات تأمين لتغطية المخاطر. كما يحد من إمكان دخول الشركات الأجنبية. ولئن كان لهذا المستوى من الحماية دور مهم في ميكنة سوق التأمين فإن هذه الحماية أصبحت تمثل عائقاً أمام تطور السوق خصوصاً بعد أن تجاوزت هذه الأخيرة مرحلة الانطلاق، فالحماية لا تحفز مؤسسات التأمين على تحسين خدماتها وتطويرها لغاثة زبائنها ولأجل ذلك فإن التوجه المستقبلي يقتضي خفضاً تدريجياً للحماية.

وتالياً للتأثيرات السلبية التي قد تنجر عن فتح سوق التأمين للمنافسة الخارجية، سيتم اعتماد نمط تدريجي يمكن مؤسسات التأمين من الاستعداد للنشاط في محيط تنافسي واستغلال الفتح لدعم قدراتها الفنية والمالية. وتقوم حالياً المصالح الإدارية التونسية والهياكل المهنية المعنية بدراسة السبل المكنية بتأهيل مؤسسة التأمين حتى تواكب مراحل الانفتاح وتتمكن من النجاح في رهان المنافسة. ■

تعتبر خسارة مثل السيارات وللجموعات بينما تركز شركات القطاع الخاص على الميادين المربحة على غرار النقل والحريق والحياة والأخطار المختلفة.

طاقات واسعة

إن تطور قطاع التأمين في تونس مرتبط بشديد الإرتباط بعملية الإصلاح وإعادة الهيكلة التي انطلقت وتوجد على أرض الواقع بصور قانون التأمين في صيغته الجديدة لتتوفر الفرص ونهتيا الظروف أمام شركات التأمين لرفع مستوى خدماتها وتوحيدها، ولو أن هناك من استبق هذه الظروف وأرسى جملة من الخدمات للتطورة مثل التواجد على شبكة الإنترنت، والتعويض الفوري وغيرها.

إن عملية تطوير القطاع وتأهيله وجب أن

والملاحظ أن نفقات الفرد التونسي على التأمين نمت بصفة ملحوظة من نحو 30 ديناراً العام 1995 إلى 39 ديناراً العام 1999، إلا أن هذه النسبة تعد ضئيلة مقارنة بالبلدان الأوروبية والأميركية، الأمر الذي يؤكد وجود فرص وإمكانات ضخمة أمام شركات التأمين في تونس، بحيث يمكن مضاعفة نسبة مساهمة قطاع التأمين في الناتج الداخلي الخام (الذي بلغ في العام 1999 زهاء 1,62 في المئة) إلى 3 مرات بشرط أن يتم تطوير فروع الحياة والحريق وتأمين الممتلكات الشخصية.

دور علائقي للقطاع الخاص

يشير تقرير الجامعة التونسية لشركات التأمين (FTUSA) إلى أن حصة مؤسسات التأمين الخاصة من السوق بلغت في العام 1999 أكثر من 48 في المئة لتصل إلى 187,825 مليون دينار مقابل 172,771 مليوناً في العام 1998 والشركات الخاصة هي "أمينة" و"مغربية" و"استري" و"لاكارت" و"حياة" و"غات" و"سليم" و"كوماز" و"أريج" وبذلك يواصل القطاع الخاص الإحتفاظ بالصدارة وبدوره الطلائع.

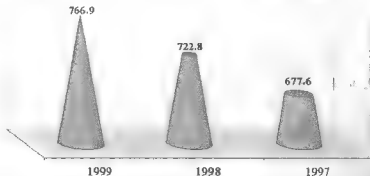
أما القطاع العام فيضم 3 شركات وهي "ستار" والبلويد التونسي والشركة التونسية لتأمين التجارة الخارجية (COTUNACE) وهذه الأخيرة مختصة بعمليات ضمان التصدير.

وبلغت حصة القطاع العام 38,8 في المئة مسجلاً 146,221 مليون دينار.

وذكر التقرير نفسه أن مؤسسات القطاع العام تغطي نسبة كبيرة من الفروع التي

الاحتياطيات الفنية

(مليون دينار)



المنوال الناجح



تظهر كافة المؤشرات نجاح المنوال التونسي
في استثمار الثروة البشرية من أجل تحقيق
التقدم والإزدهار. ولذا فإن تصنيف المنتدى
الاقتصادي العالمي، في تقريره 2000-2001،
لتونس على أنها أكثر البلدان تنافسية في
إفريقيا، لم يمثل مفاجأة بالنسبة لأكثر من 2100
مؤسسة أجنبية اختارت تونس مكانا لتنفيد
مشاريعها وتركيز نشاطاتها في مجالي
الأعمال والاستثمار.

• إقتصاد نشط وتنافسي يسجل منذ سنة 1987 نسبة
نمو لا تقل عن 5% سنويا.

• مجموعة من رجال الأعمال تحوهم روح
المبادرة والإنجاز.

• مجتمع عصري ومتفتح يساهم كل أفراد في بناء
المستقبل على حد السواء.

ولكن من يريد كسب رهان الفوز والإنجاز فإن تونس
تبقى الوجهة المثلى.

وهذا الاختيار ليس محض الصدفة. فالمؤسسات التي
تستثمر في تونس تتمتع بإعفاءات جبائية وبيامتيازات
هامة وعديدة من بينها وجود يد عاملة مؤهلة
ومهارات متخصصة. كما أنّ على ذمتها شبكة عصرية
للإتصالات والنقل والخدمات إضافة إلى أنّه
بإمكانها إنطلاقا من تونس ولوج عديد الأسواق
المجاورة بشروط تفضيلية.

وباستطاعة هذه المؤسسات أن تستفيد في هذا
الإطار من المزايا التي يتيحها اتفاق الشراكة والتبادل
الحُر المبرم بين تونس والإتحاد الأوروبي واتفاقيات
التبادل الحُر بين تونس وعديد البلدان العربية
والمنافع التي توفرها الإتفاقيات المبرمة بين تونس
والبلدان المغاربية والعربية والإفريقية.

وبإمكان كل أصحاب المشاريع والمؤسسات أيضا
أن يستغلوا الفرص المتولدة عن حركة الإقتصاد
التونسي وقدرته على المنافسة.



تونس:
البلد الصاعد

الملتقى الأول حول فرص التصدير ومخاطر البلدان



شعب نوري، الوزير توفيق بكار، فرانسوا دافيد، النصف الزاوي، ابراهيم الربيعي تلتقوا

❶ إن التطورات العميقة التي يشهدها الاقتصاد العالمي من احتداد للمنافسة وعولة للبيادلات التجارية وبروز تكتلات إقليمية وانفتاح الأسواق على بعضها، تلي على البلدان النامية القيام بإصلاحات عميقة في اتجاه

إقتصادياتها وانصهارها في الدورة الاقتصادية العالمية وتحقيق المزيد من تطوير القدرة التنافسية لمؤسساتها الوطنية. وفي هذا الإطار يكتسي قطاع التصدير طابعاً استراتيجياً ومكانة خاصة باعتباره محموراً للتمتية.

كانت هذه أبرز النقاط التي ركّز عليها توفيق بكار وزير المالية التونسي لدى إشرافه على الملتقى الأول الذي احتضنته تونس حول "فرص التصدير ومخاطر البلدان: الأسواق التقليدية والصاعدة" الذي نظّمته الشركة التونسية لتأمين التجارة الخارجية (الكوتيناس) بالتعاون مع نظيرتها الفرنسية كوفاس (Coface) وذلك مطلع شهر نيسان / أبريل الماضي.

وتكرّر تنظيم هذا الملتقى في بداية كل سنة حتى يصبح موعداً سنوياً يجمع أهل الخبرة والإختصاص من مجال رصد المخاطر التجارية ومعرفة تسليط الأضواء على تطور الأسواق التقليدية والصاعدة والمجالات التي يوفّرهما لهدف الإستثمار. وأبرز بكار أن هذه الملتقيات السنوية ستكون غنية بالمعلومات حول المستجدات الاقتصادية العالمية والأوضاع السائدة في أهم الأسواق والإستثمارات وفرص الأعمال في معظم بلدان العالم وخصوصاً منها البلدان الصاعدة مؤكداً على أن هذه الملتقيات ستساعد المؤسسات التونسية على استكشاف مزيد من الأسواق المكتسبة، وكذلك التعرّف على نوعية المخاطر

بذكر أن الشركة الفرنسية لتأمين التجارة الخارجية (كوفاس) تنظم منذ سنوات بصفة دورية ملتقى دولياً حول المخاطر وتقييمها وأن المعلومات المتوفرة تمكن المؤسسة الاقتصادية من تشخيص المخاطر ومعرفةتها وبالتالي العمل على ضمان نجاح العمليات التجارية الخارجية.

الدور الاستراتيجي للمعلومة

وتحدّث رئيس المعهد العربي لرؤساء المؤسسات شكيب نوري فقال: "إن المعلومة أصبحت في الوقت الراهن أكثر من ضرورية باعتبارها تمكن أصحاب المؤسسات من فرص أعمال كبيرة. ولأجل ذلك فإن امتلاك المعلومة الاقتصادية والتحكم فيها يمثل عاملاً أساسياً لتعزيز القدرة التنافسية للمؤسسة وتدعيم موقعها في الأسواق الخارجية، مشدداً على أهمية معرفة المؤسسات للمخاطر التجارية أو السياسية حتى تتمكن من مجابهتها والإبتعاد عنها. أما الرئيس التنفيذي للمدير العام لشركة الكوتيناس النصف الزاوي فقال أن المخاطر التجارية تتفاوت من بلد إلى آخر حسب مصداقية ووضعيتها مؤسساتها الاقتصادية.

مخاطر منطقة الـ MENA

تشهد منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا حسب تشخيص راضي المذهب صاحب مكتب دراسات (Comete engineering) صراعات إقليمية وعدم استقرار سياسي، إذ أن هناك حسب رأي عوامل أثرت في العام 2000 على طاقات النمو في هذه المنطقة من بينها فشل المفاوضات الفلسطينية - الإسرائيلية وتفاقم التعرّف الديني في بعض الدول الذي يعيق النجاحات الاقتصادية مثلاً هو الشأن في مصر، إلى جانب الجفاف الذي يضر بالمغرب.

وبالتوازي مع هذه الوضعية، فإن البلدان المتوسطية المرتبطة تجارياً بآوروبا تأثرت مباشرة بانخفاض قيمة اليورو. وعلى صعيد آخر هناك دول عدة في شمال أفريقيا والشرق العربي بصدد التفاوض من أجل توقيع اتفاقية شراكة مع الاتحاد الأوروبي، مثل لبنان وسورية والجزائر وتوقيع هذا الاتفاق. ويساهم الاتفاق الأوروبي من جانبه في تحويل إعادة الهيكلة المرتبطة بالإنشاء الجمركي وتحسين مناخ الأعمال. ■

واختلافها حسب هذه الأسواق التي تعين الوقاية منها.

لماذا اختيار تونس؟

اختارت كوفاس تونس كأول بلد عربي وأفريقي لاحتضان مثل هذه الظاهرة المهمة. وقال مديرها العام فرانسوا دافيد "إن تونس تمثل أحسن مكان وموقع لعقد مثل هذه لللتقيات ذات الحجم الإقتصادي والمالي الكبيرين، خصوصاً وأنها سجّلت على امتداد السنوات القليلة الماضية نجاحات إقتصادية دعمتها الإجراءات والإصلاحات الهيكلية العميقة، ما ضمن لها اندماجاً فعلياً في الدورة الاقتصادية العالمية.

ولاحظ فرانسوا دافيد أن النمو المتواصل الذي تحقّقه تونس في جميع المجالات سمح لها بأن تصنّف من ضمن أحسن الدول ذات المخاطر الضعيفة والقليلة إلى جانب تصدرها طليعة الدول الأفريقية والشرق الأوسط ودول الخليج العربي، وأعلن أنه في نطاق التعاون بين شركتي الكوتيناس والكوفاس ستتمكن المؤسسات الاقتصادية التونسية من مصيرين وموردين ومؤسسات مالية، من الإنتفاع بنظامي التصنيف والتقييم الإلكتروني (@rating) وحصولها على علامات إيجابية تعطيها المكانة المناسبة في الأسواق العالمية وتساعد على الإلتقاط في التجارة الإلكترونية علاوة على اللجوء إلى بنوك المعطيات التي تمتلكها كوفاس.



المؤتمر العربي الدولي الثالث للصناعات الغذائية والتعبئة والتغليف أول معرض دولي متخصص في بغداد



وزير التجارة - محمد مهدي صالح

ود. أحمد رشيد وكيل وزارة الصناعة والمعادن ووكلاء وزارات التجارة والزراعة إلى عدد من الخبراء والعلماء والمهنيين بالقطاع الاقتصادي.

وعلى هامش المعرض، تولّت مجموعة الاقتصاد والأعمال وبالتعاون مع شركة التسويق الصناعي والاتحاد العربي للصناعات الغذائية جدولاً لمواعيد الندوات واللقاءات بين الشركات العارضة والمُعنين العراقيين.

وعُيّن ممثلو الشركات المشاركة عن حرصهم الشديد على الدخول إلى السوق

مع كل من مصر وسورية وتونس والتي ستسهم في تطوير العلاقات التجارية بين الأقطار العربية مؤكداً أن سياسة العراق تعطي الأولوية للسلع والبضائع العربية.

إقبال عراقي

ولقى المعرض إقبالاً من الجمهور العراقي واهتماماً كبيراً من الحكومة العراقية ورجال الأعمال والصناعيين. وشارك في افتتاح المعرض القائم بالأعمال القنصلية اللبنانية في بغداد الهادي النعمان وفوزي الظاهر مدير عام شركة المعارض،

شهدت بغداد الشهر الماضي انعقاد المؤتمر والمعرض العربي الدولي الثالث للصناعات الغذائية وصناعات التعبئة والتغليف الذي نظّمته مجموعة الاقتصاد والأعمال بالتعاون مع الاتحاد العربي للصناعات الغذائية وشركة التسويق الصناعي. وقد افتتح المعرض والمؤتمر وزير التجارة العراقي محمد مهدي صالح في حضور أمين عام الاتحاد العربي للصناعات الغذائية د. فلاح جبر وكبار المسؤولين العراقيين ونائب رئيس تحرير مجلة الاقتصاد والأعمال فيصل أبو زكي.

شاركت في المعرض الذي أقيم على أرض معرض بغداد الدولي نحو 110 شركات من 12 بلداً عربياً وأوروبياً هي: لبنان، سورية، العراق، مصر، اليمن، تونس، الأردن، الإمارات العربية المتحدة، السعودية، مالطا، فرنسا، هولندا وإيطاليا. وبعد جولته التفقدية على أجنحة المعرض قال وزير التجارة العراقي "أن المشاركة العربية الواسعة والحضور المتميز للشركات العربية هي مدعاة لسرورنا وسعادتنا كثيراً مريحاً بشكل خاص بالشركات السعودية معتبراً أن تجاوزتنا مع السعودية متنامية وأن مجال العمل مفتوح أمام الأخوة المنتجين والمصدرين السعوديين مؤكداً على أنه لا توجد أية عوائق على الاستيراد من الدول العربية".

وأشار محمد مهدي صالح إلى اتفاقيات التجارة الحرة التي وقعتها العراق



مجموعة شركات إنشكو، إلى اليمين جاهد رحمة، إلياس الأحمر (القسي اليسار)



محمد عبد الرحمن، مجموعة شركات فرج الله (القسي اليسار)



جناب السعودية من اليمن حسن شعيب، مصنع شعيب للأفران



علاء ح لحداح المولسي



جناب فرنسا: فكتور حمام، شركة Stew (اقصى اليسار)



جناب مالطا: الي اليمن: بيزنارد شرازة، شركة فوسني كلازيس

البحر في السوبر ماركت مطالباً بدخول لبنان بأغذية تجارية حرة مع لبنان. * أما عصمت حسان مدير عام شركة لفكو الفنية التجارية فقال: اندفعنا للمشاركة في المعرض لأن العراق في حاجة فعلية لمنتجات الشركة المتخصصة بإنتاج البرادات ذات الأحجام المختلفة والتقنيات العالية والمتقدمة وبأسعار مدروسة. وأوضح أنه أجرى اتصالات مع القطاعين الحكومي والخاص وإن الشركة ستفتح فرعاً لها في بغداد أو تعتمد وكلاً. * وأشاد أنس الزغبى مدير المبيعات في

المصرية أعرب عن تفاؤله بالمنتجات التي سيحققها المعرض والتي ستظهر قريباً منها بالأهتمام العراقي الكبير بالمعرض. كما نوه المهندس أظرف صادق المشرف على الجناح بمستوى تنظيم المعرض مبدياً الاستعداد للمشاركة في المعارض الأخرى. * شوقي حسان مدير عام شركة حسان اخوان للصناعة والتجارة العامة قال إن الشركة تبحث عن أسواق جديدة معتبراً أن العراق يمثل القربى للبلدان. وأشار إلى اتصالات أجراها لتسويق الموازين الميكانيكية والكهربائية ومعدات أقسام

العراقية التي تمثل لهم سوقاً وأعدة مشيرين إلى رغبتهم التي حققتها مجموعة الاقتصاد والأعمال في تنظيم المؤتمر وتقديم المشورة والاستفادة من الخبرات للتوأمة لديها عن السوق العراقية المتعطشة للبضائع العربية. كما أكد ممثلو الشركات على أن الاتفاقات الثنائية التي وقعتها العراق مع سورية ومصر وتونس تعبير نواة للسوق العربية المشتركة.

ما قاله المعارضون

* علي فهمي المشرف على الجناح المصري وممثل غرفة الصناعات الغذائية



جانب من الحضور في المؤتمر



من اليمن: د. فوزي الشاهار، د. فلاح جبر، فيصل أبو زكي



جناح الإمارات، هالي مواني California Garden (القي اليسار)



ياسر الجنيبي، إلهاس خضر (القي اليسار)، الحركة السعودية للصناعات الميكانيكية

• أما محمد فياض الدين مسؤول المبيعات في الشركة الخليجية لأنظمة التعبئة والتغليف فقال: "لسنا إقبالاً وأجرينا لقاءات مع مسؤولي القطاع الصناعي في الشركة العامة للزيوت النباتية لإطلاعهم على المكان التخصصية بالتعبئة والتغليف ملاحظاً أن الأمر يتطلب الوقت والمزيد من الاتصالات".

• وأوضح لؤي الحسكار مسؤول المبيعات في شركة العوجان السعودية الصناعية لإنتاج المعاصر قائلاً: "العرض وفر فرصة كبيرة لإطلاعنا على السوق العراقية التي نرغب الدخول إليها حيث نتجه إلى فتح وكالة توزيع مشيراً إلى المعوقات الجمركية التي تستوي رسوماً على إنتاجنا بنسبة 200 في المئة. نرغب المشاركة في معارض مقبلة وأجرينا لقاءات وزرنا بعض المصانع للإطلاع على احتياجاتها".

• وأعرب محمد المدلاوي المدير الفوض لشركة سبورنيتغ للحلولويات عن سعادته بالمشاركة التي تشكل خطوة مهمة في برنامجهم للتعرف على السوق العراقية خصوصاً وأنهم ينتظرون إنجاز اتفاقيات المنطقة الحرة بين العراق ومصر، موضحاً أن

والتغليف مشيراً إلى أن معروضات الشركة لقيت استمساناً وأن عدداً من الشركات للمشاركة أخذت نماذج من التمرور والعبارات لتصميم نماذج ذات مواصفات أفضل. • وأشار ممثل شركة بانكو ليبيني الإيطالية إلى أن العرض شكل تظاهرة لبيت احتياجات الشركات وتطلعاتها لدخول أسواق جديدة.

• أما الياس خضر مدير التصدير في الشركة السعودية للصناعات الميكانيكية فقال أن التسهيلات واللقاءات التي أجريناها وفرت مناسبة للتعريف بمنتجاتنا والتعرف على السوق عن كثب مشيراً إلى أنه تم تقديم عطاءات مدع وزارة الزراعة وهيئة المياه والجاري والشركة العامة للصناعات الميكانيكية حيث تمت دراسة الأسعار الواجب تقديمها وأمل خضر من الاقتصاد والأعمال تنظيم معارض مماثلة في أقطار عربية أخرى.

• وأكد نشأت ادب المدير الفني لشركة عبدالله وأبراهيم أبناء سلمان المطرود أن السوق العراقية واعدة وتمتاز بثقة المتعاملين فيها موضحاً أن للمشاركة لاقت نجاحاً كبيراً.

شركة كتيكت السورية لإنتاج الحلويات بمستوى تنظيم العرض مشيراً إلى "طلبات كبيرة في السوق تلقيناها وتطلع إلى هذه السوق بأمل كبير...".

• وقال د. محمود صعب الدين أن رجال الأعمال والصناعيين العراقيين أبدوا اهتماماً واسعاً بمنتجات الشركة المتخصصة بالتغليف كونها تمتلك الخبرة إضافة إلى تقديمها وسائل حديثة في هذا المجال.

• وذكر رامي حركة مدير المبيعات في شركة PFM الإيطالية أن شركته متخصصة بتصنيع مكائن التعبئة والتغليف وهي استهدفت من المعرض التعرف على السوق العراقية ودراسة احتياجاتها. وأوضح أنه أجرى لقاءات مع معنيين وسيكون للشركة حضور في العراق لاستكمال عدد من المشاريع.

• رمزي الفخره عن شركة الشامد للتهريد التونسية قال: "نأمل أن يكون لنا حضور وقد تميز المعرض بالتنظيم الجيد".

• وأعلن محمود الحاج علي المدير الفوض في الشركة العراقية لتصنيع ونسريق التمران للمعرض مهم ويلهي رغبتنا في الإطلاع على أحدث وسائل التعبئة



جناح ماليزيا من اليسار حاتم سحان، أينا كوما مركز ترويج الصادرات الزيت للزيت



جناح المملكة المتحدة (U.K.)، طلال فاخوري، شركة غولدن فيلذ

Insurance Agents, Investment Advisors & Financial Planners

Become part of the
**MUTUAL
BENEFITS**
Corporate Team...

*A prominent U.S. company
that is quickly becoming one of the
World's leading financial firms.*

MUTUAL BENEFITS CORPORATION,
the industry leader in the United States,
offers you a program that provides a safe haven
for your clients' investment dollars while
earning fixed returns of 12-72%.

Established in the U.S. in 1994, **MUTUAL BENEFITS**
has worked with more than 30,000
individuals worldwide

Introduce your client base to one of the most
successful investment programs, backed by the
world's largest and most secure insurance companies,
while earning yourself commissions much higher
than any product you have ever sold!

Your client's investment is totally unaffected
by the stock market or interest rates.

**Become A Mutual Benefits
Corporation Agent Today!**

Call Collect

(954) 564-7990

Ask for Ext. 121



**MUTUAL
BENEFITS**
CORPORATION

2881 EAST OAKLAND PARK BOULEVARD, SUITE 200 • FT. LAUDERDALE, FLORIDA 33306 • USA
Fax: (954) 564-7990 • E-MAIL: mutualben@aol.com • www.MutualBenefitsCorp.com



فخ المبد، شركة الربيع السعودية



جناح مصر من البهين: شام موال، تاروس ايوب، الشركة الوطنية للصناعات الغذائية

يرغبون في دخول السوق العراقية.
* أما محمد رامي السباعي من شركة تقنيات البلاستيك الحديثة أن وجودنا في بغداد هو اكتشاف لأسواق جديدة ولسنا اهتماماً من رجال الأعمال العراقيين ولديهم الجدية ولكن النتائج تحتاج إلى وقت.
* وقال هشام كمال مدير التسويق الخارجي في الشركة الشرقية لصناعة الطلويات أن توقيت المعرض كان مناسباً وهناك تلف لى العارضين للتعرف على السوق العراقية. ■

المؤتمر

وعلى هامش المعرض الفتح وزير التجارة مؤتمراً حول الصناعات الغذائية مريحاً بالمشاركون العرب والأجانب ومؤمراً بالجهود التي بذلتها مجموعة الاقتصاد والأعمال وداعياً إلى اتخاذ توصيات عملية وإلى إدانة سياسة التجويع التي تنتهجها الولايات ضد العراق.

وتناول أمين عام الاتحاد العربي للصناعات الغذائية أهمية هذا القطاع فذكر أنه يضم 120 ألف مؤسسة صغيرة وكبيرة ونحو 100 ألف موقع إنتاجي غذائي فردي وأسرّي، ومولراً فرص عمل لنحو 2,5 مليون مواطن. وشكّلت القيمة المضافة لهذا القطاع في العام المنصر 16 مليار يورو وبنسبة 21 في المئة من إجمالي القيمة المضافة لكل الصناعات التحويلية.

وقال نائب رئيس تحرير مجلة الاقتصاد والأعمال فيصل أبو زكي "أن الصناعات الغذائية العربية بشقيها النباتي والحيواني تحتسب أهمية متزايدة في الاقتصادات العربية لكونها تشكل ربع الطاقة الصناعية العربية وتستوعب جزءاً مهماً من الأيدي العاملة ما يجعلها صناعة تنموية بامتياز، لا تنطوي عليه من قيمة مضافة عالية...".

وكالة توزيع في بغداد لمنتجات شركته التي تضم نحو 400 صنف غذائي. وقال: "أطلعنا على السوق العراقية التي هي سوق رئيسية لمنتجاتنا".

* وقال جلال عبد الغفار مسؤول التصدير في مصنع حلويات الرضوي المصري أن المعرض ممتاز جداً من حيث التنظيم وأنه أجرى لقاءات مع وزير التجارة وشارك في أنشطة وندوات مختلفة. وقال: "شاركنا في العام 1998 في معرض بغداد الدولي وتأتي إلى هذه المشاركة بقوة دفع جديدة تجسدها اتفاقية التجارة الحرة بين العراق ومصر".

* أما عبد الحكيم متولي رئيس شركة نهضة مصر لتنمية الصناعات الغذائية فأكد على ضرورة تكرار إقامة مثل هذه المعارض رغم أنه كان من المفترض أن يكون موقع شركته داخل صالة المعرض كون منتجات الشركة تتأثر بالجوّ والمناخ.

* محمد المناع مدير التصدير في شركة



من البهين: علي فهمي، القنصل الهولندي، براؤور اندر مير

العثمان للإنتاج والتصنيع الزراعي السعودية شكر الجهة المنظمة والتسهيلات التي قدمتها للعارضين من الشركات المتنوعة.

* مدير التصدير في الشركة الوطنية للصناعات الغذائية - السعودية تيولدي زيهاني قال: "المعرض ناجح وتزامن تنظيم مع قرب انتهاء الحصار الظالم المفروض على العراق، والجهة المنظمة وفّرت أرضية جيدة للذين

منتجات الشركة لاقت استحسان الجمهور العراقي.

* وقال سعيد أبو الفضل مدير الإنتاج والمبيعات في شركة مصانع الصديقي للصناعات الغذائية: "أثنا نبحت عن منافذ تسويق جديدة وبعثنا إلى العراق بهدف التوسع عربياً عن أمه في توقيع عقود لإدخال الحلاوة والطحينة في البهاقة العمرونية العراقية كونها تحتوي على سعرات حرارية.

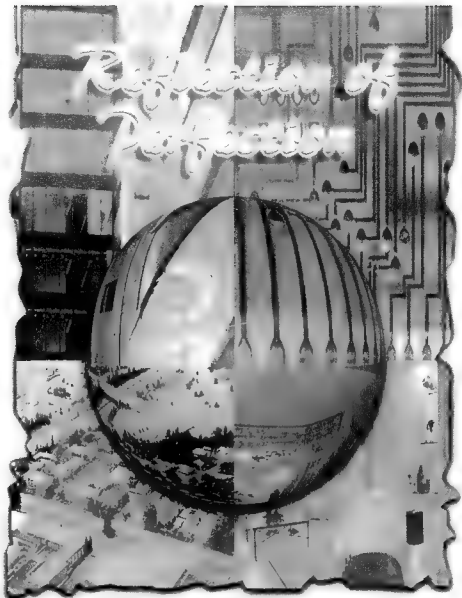
* وقال سعيد فارس من شركة مصر لصناعة مواد التجميل والتجميل أن المعرض لقي إقبالاً وأتاح فرصاً للبدء في تأسيس أعمال. * وأمل حلمي غانم مدير مبيعات مصانع ولاء للصناعات الغذائية والشركلات المصرية الدخاوس مع رجال أعمال عراقيين لتوريد البضاعة إلى العراق كون الجمهور العراقي متذقاً.

* أما علي إبراهيم من شركة د. أوليف للصناعات الغذائية والاستثمار الزراعي فقال: "أطلعنا الجمهور العراقي على الوسائل الحديثة المستخدمة في تصنيع الزيتون وقد تذوق العراقيون الزيتون المصري، ونأمل التعاقد لتوريد منتجاتنا والدخول إلى السوق العراقية".

* مدير التصدير في شركة فوج آله للصناعات الغذائية محمد عبد الرحمن أشار إلى ضعف حملة الإعلانات عربياً عن أمه لبعاط



حان تسليم الشهادات شركة نوريسكو، وايد كرم (قصي اليسار)



الإنارة السعودية
Saudi Lighting

شركة الإنارة السعودية المحدودة
Saudi Lighting Company Ltd.

من ب. ٢٥٦٠٩ الرياض ١١٤٧٦ المملكة العربية السعودية تلفون: ٩٦٦١ ٢٦٥١٠١- فاكس: ٩٦٦١ ٢٦٥٢١٩٤
P.O. Box 25609 Riyadh 11476 Saudi Arabia - Tel.: 9661 2651010 - Fax: 9661 2652194
Website: www.saudilighting.com Email: slo@saudilighting.com

مصنع البواردي لسبك المعادن البواردي: التصدير يمثل 88 في المئة من إنتاجنا

نال مصنع البواردي لسبك المعادن جائزة التصدير لنشاطه في هذا المجال حيث يتم تصدير 86 في المئة من إنتاج المصنع إلى الأسواق الخارجية.
المهندس خالد البواردي ألقي الضوء على المصنع وخطوط إنتاجه وبرامج التسويق والتصدير المعقدة فقال:

من الباري عز وجل.
وفي البداية لم يقبل أحد أن يتلقى حتى العروض منا والسبب واضح وجلي لعدم وجود خبرة ولعدم معرفتهم بأن بإمكان السعودية تصدير مثل هذه المعادن لعدم وجود صناعات ثقيلة قائمة على ذلك. فكنا نشحن إلى المصانع الخارجية من دون اعتمادات بنكية أو حتى طلبات شراء واكتفينا فقط بمذكرات تغايم، من وصول الإرساليات وتحليلها، كانوا يبدون دهشتهم في النوعية والتعبئة والخدمة المقدمة وبذلك استطعنا بتوفيق من الله الشنن إلى ألمانيا لكل من مرسيدس بنز وفولكسفاغن وبي أم دبليو. وكذلك إلى اليابان لشركة تويوتا ومازدا وهوندا وبامبا وما ميتسوبيشي والكثير الكثير من المصانع الأخرى وجميعها تدخل في تصنيع السيارات منها ما يستخدم في محرك السيارة ومنها ما يستخدم في ناقل الحركة ومنها ما يدخل في صناعة جنط الكفر للسيارات...

■ ماذا عن نسبة الصادرات من حجم الإنتاج؟ ونسبته في السوق المحلية؟
لا يقتصر عملنا بالشنن فقط إلى ألمانيا مثلاً، إنما نقوم أيضاً بتخليص صارتاتنا في ألمانيا نفسها وبنافسنا وتخزينها ونقلها بين المدن الألمانية بحيث تصل إلى عملائنا في الموعد المحدد. وتعتبر هذه ميزة إضافية تميزنا عن الكثير من المصانع الأخرى. وتبلغ نسبة التصدير لدينا في المتوسط نحو 88 في المئة تقريباً، إنما استطعنا تحقيق نسب أعلى مثل 98.5 في المئة في العام 1996، أما نسبة السوق المحلية فتراوح

والكروم والتيتان بأشكال مختلفة كالأرقام 304 و316 و430 وتدخل عادة ضمن الصناعات للمكاملة للكيماويات أو لتصنيع الأدوات الطبية. وجميع السبائك المنتجة تراوح أوزانها بين 5 كيلوغرامات و2/1 طن حسب مواصفات أو طلب العميل، ويصل إنتاجنا السنوي إلى 27000 طن من هذه المعادن والخلائط المختلفة.

وحول وصول المصنع إلى مرحلة التصدير والدول المستوردة لإنتاج المصنع قال: "من أهم أهدافنا عند تأسيس المصنع كان التصدير. فلا يوجد منا صناعات تقوم على القبولية والصناعات الثقيلة ما عدا البعض، والذي لا يمكن لنا الاعتماد عليهم لصخر الكميات المستهلكة محلياً، لذا تم التركيز على أنه يجب إعادة تدوير الرجيع في الأنديوم والنحاس "الفرخة" محلياً وعدم المعرفة أو القدرة على فعل ما يفعل الآخرون، فكان التصميم منذ البداية على الأسواق الخارجية، فوضعت الدراسات وحللت المعوقات ووضعت الخطط للتصدير ولله الحمد تكللت جهودنا بالنجاح بتوفير

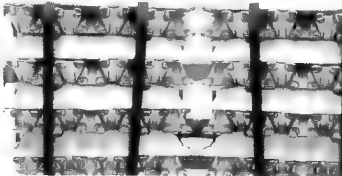
■ تأسيس مصنع البواردي لسبك المعادن في العام 1993 ويقع في المنطقة الصناعية الأولى في الدمام وتبلغ مساحة صالات الإنتاج نحو 18000 متر مربع ملكية مئة في المئة سعودية.

ويقوم المصنع بإنتاج سبائك الأنديوم والتحاس والإستانسيتول وهي عبارة عن خلاط من معادن مركبة ومعالجة حرارية حسب مواصفات العميل التي تحددها استخداماته للعميل.

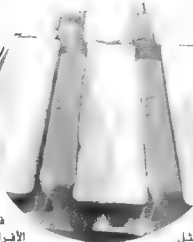
كما تقوم بإنتاج خلاط معدن الأنديوم، فعلى سبيل المثال لا الحصر ننتج للمعادن الآتية: AA3004، AA5182، ومجموعة LM. ومجموعة ADC وهي مصطلحات متعارف عليها دولياً وتدخل في صناعة للمعدات والسيارات والمعلب وخلافه...

كما تقوم بإنتاج ما يسمى بالماستر لوي Master Alloys وهو خليط مركب من معدنين أو أكثر رئيسيين مثل الأنديوم منجنيز، الأنديوم سيلينيوم، الأنديوم مغنيزيوم، الأنديوم تيتانيوم... وهذه الخلاط عالية التقنية ودقيقة التصنيع والتجهيز ونستوردها من المصانع للتجهة لعدن الأنديوم الخام كمصنع ألبي ALBA ودوبال DUBAL...

إيضاً نقوم بعمل خلاط النحاس وذلك بتركيبه وخلطه بالزنك أو الأنديوم لاستخدامه في صناعة محابس المناهـ في الوصلات - مراوح البواخر وقطع الغيار الدقيقة وأنواعه على سبيل المثال وليس الحصر الـ T-G2، PB1، يضاف إلى ذلك خلاط الاستانليسيتول وهي معادن مركبة من الحديد



لدينا أفران صهير تعمل بالديزل وقمنا بشراء ثلاثة أفران كبيرة لتعديل تكلفة الإنتاج ولنقل المنتج مصهوراً في هذه الأفران الكهربائية الأخرى لتقليل استهلاك الكهرباء. ولكن وجهنا برفع الديزل أيضاً ولم نستسلم فقمنا بتعديل هذه



الجودة - كانت ولا تزال هدفنا ولا شيء غير، حققنا الأيسزو 9002 ونسعى الآن للحصول على الأيسزو 14002 وسياسنا تحتم علينا أن ننظر لكل شيء بدقة حتى أدق التفاصيل في تعبئة وشحن وتغليف وتوصيل، حيث أن ذلك التزاماً علينا

الأفران لتعمل بالزيت المحروق ونجحنا بذلك ولكن بكتلة إضافية تقدر بـ 5 ملايين ريال قيمة أجهزة معالجة للأبخرة والمخام للتصاعد لأنها تضرص حرصاً تاماً على البيئة وهذا ما نحققه.

هل تشاركون في المعارض الداخلية والخارجية؟ وهل لها دور في تنمية الصادرات؟

نتم مشاركون في المعارض الداخلية والخارجية، سنقوم هذه السنة أيضاً بالاشتراك في معرض المانيا خلال شهر أيار/ مايو والمعارض لها دور في التعريف بالمنتج والإدارة والفنيين القائمين على رأس العمل ولكن إتمام الصفقات يكون بالاتصال المباشر والمستمر.

ما هي خطتكم المستقبلية لتطوير المنتج من حيث الكم والنوعية؟

نسعى الآن لعملية القولية وهي تشكيل المعدن من سبائك خام مركبة لنتج باستخدام مباشرة ويدخل في الصناعة بشكل مباشر وليس بشكل وسيط، وأغنى بذلك تصنيع قطع الغيار وأجزاء المحركات وخلافه، ومحدوداً الإنتاج مرتبطاً بالمواد الخام المحلية ومدى توفرها ولو جدت لاستطعنا مضاعفة الإنتاج بكل سهولة.

كم تبلغ السعودية في الصنعة؟ وهل لديها برامج لتأهيل الكوادر الوطنية؟

تتمثل نسبة العمالة السعودية في مصنعنا ما يقارب الـ 18 في المئة ونقوم بتوظيف السعوديين وتدريبهم على الأجهزة والمكانات ضمن برامج محددة المدة تراوح بين 3 و6 شهور، وقد أصبح لدينا اليوم فنيين يعملون على مكانات ومعدات دقيقة ومتطورة جداً حلوا محل عمالة أجنبية بالأداء نفسه، والكفاءة ذاتها وهذا ما نفخر به ونأمل باستمراره.

مسؤولية ونحن نمثل الصناعة السعودية في الخارج، فمن الواجب علينا المحافظة على ذلك من منطلق الواجب الوطني. انظر مثلاً عندما تشتري منتجاً للبناء أو أميركياً من دون تردد مقارنة بمنتج دول أخرى في العالم الثالث، اليس ذلك لتفكك في الدولة نفسها والنتج وإلزامك أن هناك من يراقب ويمنع التلاعب؟ فمن هذا المنطلق تأتي الثقة وهذا تماماً ما نضعه وزغب في تحقيقه. نريد أن نكون ليس فقط مثل هذه الدول، بل أفضل منهم فلدينا العزيمة والمقدرة والإصرار لتحقيق ذلك إذا ما دعوا جميع المصنعين إلى الالتزام بالجودة والوفاء بالقراراتهم لكي نميز صناعتنا السعودية عن سواها.

ما هو رأس مال المصنع؟ وهل محكم شركاء أجانب؟

إن رأس مال المصنع هو 50 مليون ريال وليس لدينا شركاء أجانب، لدينا مستشارون وخبراء في قسم التطوير والبحث الذي يقوم بتطوير المنتجات ووضع برامج ومراحل المراقبة والتحكم بالإنتاج والتوعية.

كيف تتم عملية تسويق الصادرات؟

تتم عملية التسويق بالاتصال المباشر بالسبائك، فالجموعة لديها اتصالات كثيرة وعلاقات ممتازة مع المصانع والمعامل في الخارج، فبحض هذه العلاقات يمتد إلى أكثر من أربعين سنة ولم يكن هناك أي شائبة تعكر صفو هذه العلاقة نتيجة الالتزام بالقة الفاتلة، كما يوجد لدينا أيضاً مكاتب وشركات مساندة في اليابان وكوريا والمانيا لتابعة الشحن وخلافه.

هل تتوفر في مصنعكم الشروط والمواصفات الخاصة بحماية البيئة من التلوث؟

ما بين 1,5 إلى 7,0 في المئة فقط من الآن هل المواد الأولية متوفرة محلياً؟ أم يتم استيرادها؟

الواد الأولية متوفرة محلياً فنحن نستخدم المرجح من المعادن "الخردة" بعد فصل الشوائب والتنظيف والمحوّل والمعالجة. بواسطة إحدى الشركات التابعة للمجموعة وهي البوردي لمعالجة المواد وتقوم هذه الشركة بإمداد المصنع بمتطلباته من المواد الخام المحلية.

كيف تواجهون المنافسة المحلية؟ وما هي العقبات التي تواجهكم؟

العقبة الرئيسية في توفر الخردة أن كمياتها غير متوفرة بصورة كافية محلياً ولأسفل باب تصدير الخردة سواء الأنيوم أو النحاس لا يزال مفتوحاً واستهلاك الخارجي يقوم باختيار ما يناسب من هذه الخردة المحلية، وبالتالي يجري شحنها إلى خارج المملكة، فهناك ما لا يقل عن 3000 طن من الأنيوم الخردة تصير إلى الخارج بدلاً من إعادة تدويرها بالاقتصاد المحلي الذي هو أولى بها. فله نظرنا إلى الدول الأخرى كماليزيا وأندونيسيا وباكستان ودول أخرى كثيرة تمنع منعاً باتاً تصدير هذه الخردة لحماية المصانع المحلية التي تدخل في صناعة خام أساسية في صناعاتها، نذكر مثلاً هنا على ذلك الشركة السعودية للحديد والصلب - حديد - الجبيل التي كانت تعاني الكثير في الشايات من شح مصادر الخردة المحلية ولكن بعد القرار بمنع تصدير خردة الحديد استطاعت ولله الجمد تأمين مصدر مواد خام محلياً بدلاً من استيرادها من الخارج، وهذه المعاناة ليست حصراً علينا فقط، وحدنا، إنما مصانع أخرى مثيلاتها وكذلك مصانع الكروتون أيضاً ومصانع معدن الرصاص، من هذا الباب أعني باب تصدير الخردة فنحن نطمح أن يُرصد ذلك الباب لإعادة تدوير هذه الثروات محلياً ولقيام صناعات أخرى مساندة لها.

هل أسعار منتجاتكم منافسة لمنتجات الدول الأخرى؟

إن الأسواق الدولية هي المؤشر الأساسي لتحديد أسعار هذه المعادن، حيث أن هذه الأسعار تخضع لتغيرات كل دقيقة في مثل هذه الأسواق كسوق لندن للمعادن ونيويورك وخلافهما فهي مثل الذهب والبتروول ليس لها سعر ثابت بل متقلب ومتغير بتغيرات كثيرة.

ماذا تمثل لكم الجودة؟ وهل حصلت على شهادة الأيزو؟



البلاس: فندق المؤتمرات وإقامة الملوك والرؤساء

بو هلال، تونس توفر للعرب ولعائلته خدمات متكاملة وإقامة مريحة



كمال بو هلال

واشتهرت لدى السياح الأوروبيين، عمدت إلى تطوير بنيتها السياحية وإلى رفع مستوى الخدمات لتصبح جاهزة لاستقبال فئات جديدة من السياح وخصوصاً القادمين من المشرق العربي لاسيّما بلدان الخليج. وهذا ما يظهر بوضوح من خلال عدد من المؤسسات السياحية ذات المستوى الراقي، ومن خلال التجهيزات الجديدة مثل الأركان الصحية ومؤسسات التجميل والمعالجة بمياه البحر والأعشاب، ومنع الملامية ومجلات التمشق ومراكز الترفيه. كل ذلك يجعلنا نثق من قدرتنا على استقبال السائح العربي المتطلب وتوفير الإقامة المريحة له ولعائلته. ونحن في فندق البلاس نتابع عن كثب انطباعات الزائرين ولاحظنا تزايدهم الدائم علينا سواء في زيارات أفرادية للأعمال، أو بشكل عائلي لقضاء العطلة.

سياحة الأعمال والمؤتمرات

وأضاف بو هلال هناك هناك منتج قديم متجدد في تونس هو سياحة الأعمال والمؤتمرات. فهي حين كانت تونس تستقبل للمؤتمرات الدولية لعدد من المنظمات الإقليمية

والدولية، أصبحت اليوم مقصداً للمؤتمرات لا علاقة لها بالبلد المضيف وإنما وجد المنظرون في تونس بلداً مضافاً وقادراً على تقديم الخدمات العصرية من القاعات المجهزة، إلى وسائل الإتصال والترجمة وغيرها. ومجمع البلاس يعطي أوضح مثال على هذا الأمر إذ أنه بات يستقطب أهم المؤتمرات التي تنعقد في تونس والتي بلغ عدد مشاركي بعضها نحو ألف شخص، ويمكن أن نذكر على سبيل المثال مؤتمر الصيدلة العرب، مؤتمر رجال الأعمال والمستثمرين العرب، العيد المئوي لاتحاد الجامعين التونسيين، الاتحاد العربي للتأمين وكثير من المؤتمرات الدولية لا سيما في المجال الطبي.

وأشار إلى ما يتمتع به الفندق من قاعات متعددة ذات طاقات إستيعابية متفاوتة، وجميعها مجهزة بأحدث وسائل الترجمة والإتصال.

فندق التخيبة

لقد أصبح السجّل الذهبي للفندق حافلاً بأسماء شخصيات عالمية سياسية وثقافية وفنية ورياضية، يقول كمال بو هلال، فمعظم ضيوف تونس في السنوات الأخيرة من ملوك ورؤساء وأمراء شخصيات عالمية القامو في مجمع البلاس وتركوا رسائل التهنئة والشكر على ما وجدوه من حسن المعاملة وروقي الخدمات.

وأضاف: رغم كل ما ذكرناه فنحن لم نصب بالغرور، بل نعرف تماماً أنه لا يزال ينقصنا الكثير، هذا بالنسبة لمجمع البلاس، أما تونس بشكل عام فيحق لها أن تفخر بما أنجزته في السنوات الخمس الأخيرة على صعيد السياحة الراقية، وهي لا تزال تعمل بشكل متواصل لتحسين مستوى الخدمات وتقديم الجديد من المنتجات الترفيهية والخدمات التي أصبحت من أسس صناعة والسياحة الترفيهية، سواء على صعيد الحكومة أو على صعيد المؤسسات السياحية التي يسعى كل منها للمتميز حسب موقعه وإمكاناته. ونشير في هذا المجال إلى المركز الصحي الذي افتتحناه مؤخراً في البلاس، فمع وجود نواد صحية ومراكز تالاسوتي في المنطقة، اخترنا خدمة خاصة فافتتحنا مركزاً للصحة والجمال يحمل اسماً عالمياً معروفاً في مجال التجميل والعناية بالوجه والجسد وهو اسم "تادين سالامبييه". ويقدم المركز برامج متكاملة للراحة أو استعادة النشاط ببرامج تجميلية تعتنى بالبشرة وبجمال المرأة. ■

أي فندق يختار الزائر العربي في تونس، وأين يجد راحته ومبتغاه أثناء زيارته سواء كان ذلك للعمل أو الراحة؟ أنه فندق ومجمع "البلاس" على شواطئ عقرة في ضاحية العاصمة التونسية، الذي يدخل سنته الخامسة محققاً نتائج فاقت التوقعات على الرغم من عدم إكمال المجمع السكني والتجاري المصاحب له، ومن عدم افتتاح الكازينو الكائن ضمن المشروع.

تمكن فندق البلاس في فترة وجيزة من إحتلال موقع متقدم بين فنادق رجال الأعمال في تونس، ويتميز عن غيره باستقطابه جزءاً كبيراً من الزوار العرب القادمين للراحة أو للعمل، وذلك بفعل عوامل عدة، منها الفخامة والرفاهية التي يوفرها، والموقع للمتميز المطل على شواطئ عقرة، وكذلك الإدارة الساهرة لإقامتهم متعة لا تنسى، وفي مقدمة الجهاز الإداري يطل المدير العام للفندق كمال بو هلال، الذي اختبر أدواق السائح العربي وتعرف إلى ميوله وأطباعه خلال سنوات عمله الطويلة في مجال السياحة في تونس وفي الخارج، كما تعرف على عادات السائح الأوروبي والأجنبي بشكل عام.

أهلاً بالسائح العربي

لكل بلد عاداته وأوضاعه الخاصة، يقول كمال بو هلال مضيفاً، أن تونس بعد أن رسخت موقعها في سياحة البحر المتوسط،



Gateway™

AUTHORISED
RESELLER

شركة قلعة الحاسب الآلي
الإدارة العامة: هاتف: ٣٩٤٥ / ٤٦٣...٦٥ / ٤٦٣ - فاكس: ٤٦٣ - ٥٢٦
المعارض العلوية: هاتف: ٧٧٥١ / ٤٦٤ / ٨٩٥٤ - فاكس: ٤٦٢ - ٨٩٥٤
المصالحية: هاتف: ٢٨١٧ / ٤٠٥ - ٥٥٧ / ٤٠٨ - فاكس: ٨٦٥٢ - ٤٠٢
المرسولات: هاتف: ٢١٨ - ٤٧٠ - فاكس: ٢٣٦ - ٤٧٠

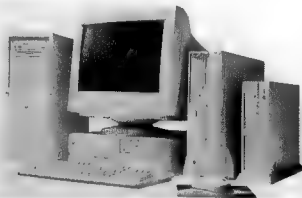
الرياض - المملكة العربية السعودية

الخير - تلفون: ٣ / ٨٩٧٥٥٣٤ - فاكس: ٣ / ٨٩٧٥٥٣٦

Micronet
Faster and Easier Networks

Gateway™ Business Systems

تكرموا بزيارة أحد معارضنا للحصول على
الجهان المناسب لاحتياجاكم وإمكانياكم.



جهان في إحتياجات
كل مستخدم.

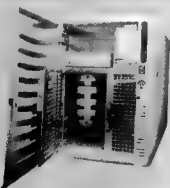
Systems featured (left to right): E-4200 Tower, E-3200 Convertible
Case (horizontal & vertical options), E-1400 Convertible Case



جهان الإنترنت الفضل
للمستخدمين.



جهان رجل الأعمال الفضل.



جهان للمختبرين على أعلى المستويات
لخدمة العملاء.

إمكانية تقسيط الأجهزة على أقساط مريحة
البريد الإلكتروني: castle@suhuf.net.sa

2000 جيتري أوروبا - جميع الحقوق محفوظة لشركة جيتري - أن شعار الجيتري الشعار الأممي والأوروبي
في علاماته بزيارة للجيتري. أما باقي اللوجات فتتبع علامتها وحقوقها التامة.

فنادق ومنتجات باس: حواضر لرجال الأعمال

طرحت فنادق ومنتجات باس مؤخراً مجموعة جديدة من الحواضر والتسهيلات لرجال الأعمال المسافرين في فنادق ومنتجات انتركونتيننتال وكراون بلازا في الشرق الأوسط وأفريقيا، من خلال إعادة طرح برنامج "خيارات الأعمال" الذي حظي بشعبية كبيرة في الشرق الأوسط وأفريقيا. ويتيح البرنامج لرجال الأعمال المسافرين فرصة الحصول على غرف مزدوجة بتسعيرة رجال الأعمال، بالإضافة إلى خيار

الحصول على نقاط نادي "بريوتي كلوب" العالمي، آميال لأعضاء النادي، الإختيار بين أربعة خيارات إضافية ذات قيمة عالية من دون أي تكلفة إضافية عند قيامهم بحجزهم التالي في واحد من 57 فندقاً ومنتجعات انتركونتيننتال وكراون بلازا في المنطقة.

وتشمل الخيارات الأربعة الإلتقاء بالغرف إلى مستوى نادي انتركونتيننتال أو نادي كراون بلازا أو الأجنحة الصغيرة عند توفرها، 500 ميل طيران متكرر، 2000 نقطة نادي "بريوتي كلوب"، إفطار أمريكي كامل كل صباح لشخصين مجاناً أو ليلتين خلال عطلة نهاية الأسبوع مع خصم 50 في المئة من تسعيرة خيارات الأعمال ذات الصلة بالإقامة خلال أيام الأسبوع.

الناوبة للسياحة والسفر وكيل "كلوب ميد"

تم تعيين وكالة النابودة للسياحة والسفر والوكيل الحصري في الإمارات العربية وقطر لـكلوب ميد، أحد أهم وأشهر الوجهات والمنتجات السياحية حول العالم. وظلت كلوب ميد تقدم تجربة سياحية فريدة لما يزيد على خمسين عاماً، وذلك من خلال 125 موقعاً في 36 بلداً عبر القارات الخمس. والمفهوم الذي تنطلق منه كلوب ميد هو توفير عطلات سياحية متكاملة تشمل الإقامة والضيافة والأنشطة الرياضية والترفيهية الممتعة لجميع أفراد العائلة.

ويبلغ مجموع أرباح كلوب ميد للعام 2000 نحو 1700 مليون دولار، في ما بلغت أرباحها الصافية نحو 100 مليون دولار، وذلك بزيادة قدرها 28 في المئة في 50 في المئة تياً مقارنةً بالعالم 1999. وقال بيل هورسلي، مدير عام وكالة النابودة للسياحة والسفر، "تعتبر كلوب ميد من أشهر الأسماء اللامعة في عالم العطلات



السياحية، ونحن سعداء بتعييننا وكلاً حصرياً لها في كل من الإمارات وقطر. وتمتد وكالة النابودة للسياحة والسفر من أعرق وكالات السفر التي تأسست في الإمارات، ونحن نعتقد أن هذه الخطوة ما هي إلا بداية علاقة عمل ناجحة ومثمرة.

الإستعدادات لإفتتاح كراون بلازا بيروت

مع إفتتاح كراون بلازا بيروت، كما يضم الفندق أربعة منافذ للمأكولات والمطعمات، دولياً مفتوحاً على مدار 24 ساعة، ومطعماً غير رسمي يقدم تشكيلة من المشاوي.

وسيقدم كراون بلازا بيروت عند إفتتاحه لمجموعة كراون بلازا في أبو ظبي، دبي، جدة، الكويت، سلطنة عمان والمغرب. ويجري حالياً تطوير 3 فنادق كراون بلازا في القاهرة وشرم الشيخ وأبو سومة في مصر.

تستمر الإستعدادات لافتتاح فندق كراون بلازا بيروت في شارع الحمراء الذي كان يعرف سابقاً باسم "شانزليزيه بيروت".

ويضم الفندق 198 غرفة مكيفة تشمل 17 جناحاً مطلة جميعها على البحر. وصممت في الفندق طوابق "كلوب فلور" خصيصاً لرجال الأعمال المسافرين، توفر مكتباً خاصاً منفصلاً للإستقبال والمقابلة وغرف إجتماعات وصالة لرجال الأعمال



هم اليوم بزيارة
أي من فنادقنا
لتدرك حقاً كيف
نفكر بك.

للحجز أو المزيد من المعلومات:
www.marriott-hotels.com

افتتاح المنتجع التابع لـ شيراتون أبو ظبي فندقا شيراتون في المدينة المنورة



منتجع "شيراتون" يحلته الجديدة

تم رسمياً افتتاح المنتجع التابع لفندق شيراتون أبو ظبي بعد اكتمال المرحلة الأولى من عملية تجديد شاملة بلغت كلفتها 30 مليون درهم. وغطت أعمال التوسيع مساحة 12000 متر مربع، وتمت تغطية الشاطئ برمل أبيض أحضر خصيصاً لهذا الغرض.

وقال سامي الزغبى رئيس ستاروود في أفريقيا والهند والشرق الأوسط "النهضة الحالية في قطاع السياحة في المنطقة ألهمت شركة أبو ظبي الوطنية للفنادق، مالكة الفندق، للاستثمار في توسيع الشاطئ..."

وقال أحمد خليفة مدير عام الفندق "الرحلة الثانية من أعمال التجديد ستبدأ في شهر حزيران / يونيو لتشمل قاعات الاحتفالات والردهة وبعض الطوابق إضافة إلى تجديد 155 غرفة للضيوف وتكتمل في نهاية العام..."

من جهة أخرى، افتتحت ستاروود وفندقين جديدين في المدينة المنورة هما فندق "شيراتون الحارثية" و"شيراتون كرم". يضم فندق الحارثية للمميز بمظهره البيضاوي 342 غرفة، إضافة إلى قاعات استقبال تتسع لأكثر من 1000 شخص، أما شيراتون كرم فيضم 141 غرفة.

"دوست دبي" الفندق الرسمي لمعرض أندكس

وقال ستيف جونز مدير المبيعات والتسويق لفندق دوست "باعتبارنا أحد أقرب الفنادق إلى مركز دبي التجاري فإننا ننظر للمعارض والعارضين كعملاء رئيسيين. ومن الضروري أن نعمل على بناء علاقات

أهمت مؤسسة دي أم أندكس للمعارض التي تنظم المعرض السنوي للأثاث والتزيينات الداخلية في دبي اتفاقاً مع فندق دوست الذي يفتتح قريباً ليكون الفندق الرسمي للمعرض.

عمل قوية مع الشركات للنظمة.

يتألف الفندق من 174 غرفة منها 147 مؤثثة بالكامل وشقق خدمة فندقية من غرفة نوم وغرفتين و 84 شقة غير مفروشة، كما يضم الفندق 8 مطاعم.

كيم ويليس مديرة للمعرض قالت: "ثمة ما هو مشترك بين أندكس ودوست، فالمعرض يركز على كل ما هو جديد في عالم التصميم، كما أن دوست دبي مثال واضح على أحدث صيحات التصميم المعماري.

جونز وويليس: نهضة تايلائية

Dusit Dubai



RENAISSANCE.
HOTELS · RESORTS · SUITES

رينيسانس

تجربة فريدة

يسعدنا أن ندعوك إلى اكتشاف خدمتنا الراقية وأسلوبنا المميز في أكثر من 100 فندق حول العالم فتنتخب منّا تجربة قلّ نظيرها.

للحجز أو المزيد من المعلومات
www.renaissancehotels.com



فندق تاج بالاس - دبي 3

بروجين باتساع غرفه حيث مساحة الواحدة 560 قدماً مربعاً عدا عن الشرفة الخاصة البالغة مساحتها 80 قدماً مربعاً. ويضمّ الفندق عدداً من المطاعم التي تقدّم للماكولات الإيطالية واليابانية والهندية والتركية. وخارج الغرف الفندقية يقدم تاج بالاس خدماته للعائلات وفقاً لمتطلباتهم وعاداتهم الشرقية من خلال 90 مسكناً ذات إستقلالية تامة وخدمة على مدار الساعة.

دبي: فندق تاج بالاس بإدارة هندية

فنادق تاج العالمية، هي سلسلة عالمية جديدة دخلت إلى المنطقة من خلال فندق في صنعاء وآخر في سلطنة عمان. والدخول الحقيقي عبر فئة 5 نجوم سيتم قريباً من دبي عبر فندق تاج بالاس (159 غرفة وجناحاً) الذي يشاد ضمن مبنى تملكه مجموعة شركات جمعه الماجد.

تاج بالاس هو أول فندق من فئة 5 نجوم يدار بالطريقة الهندية ويرتبط بمجموعة الشركات الفندقية الهندية المحدودة (IHC) التي تدير 50 فندقاً ومنتجعاً في الهند وفي 9 دول أخرى تضم 8759 غرفة. ينظره فندق تاج بالاس حسب مديره العام ميشيل فان در

دليل فنادق راديسون ساس

أصدرت مجموعة فنادق ومنشآت راديسون ساس دليلها الفندقي الجديد الذي يضمّ معلومات شاملة عن نحو 563 فندقاً في 63 دولة، ضمنها 8 من فنادق المجموعة العالمية في منطقة الشرق الأوسط لاسيما فندق الدبلومات راديسون ساس/ البحرين الذي افتتح مؤخراً. وضمن الدليل أيضاً الفنادق الجديدة التي تعزز المجموعة افتتاحها في المستقبل بما يشمل ثلاثة فنادق في مصر واثنين في المملكة المتحدة وثلاثة فنادق في بولندا وثلاثة أخرى في ألمانيا.

جده: ندوة لهيئة السياحة السنغافورية



ومدينة الثقافات المتباينة ومدينة الرح ومدينة الغنوم والبوابة الرئيسية نحو دول آسيا الباسيفيك. كما رُجّت الحملة لسنغافورة باعتبارها الوجهة المثالية التي تقصصها العائلات والمزوجهون حديثاً لقضاء شهر العسل، إضافة إلى أنها مثالية للأطفال بما تقدّمه لهم من ترفيه ومرح. وكان العام 2000 سجّل قدوم 24751 زائر سعودي إلى سنغافورة، بزيادة مطردة مستمرة على مدى السنوات الأربع للاضاية.

نظم طيران سنغافورة بمشاركة هيئة السياحة في سنغافورة ندوة في فندق الميريديان في جدة، بهدف تعريف عملاء السفر بأحدث ما وصل إليه خدماته ومنتجاته في هذا الشأن. وعرضت هيئة السياحة في سنغافورة حملتها بعنوان "استمتع بالحياة في سنغافورة"، لترويج السياحة فيها كونها مدينة عريقة يؤمها السياح وتخرز بالعديد من الأنشطة التي تقام سنوياً لزوارها للاستمتاع بخمسة جوانب مرتبطة بها كونها، مدينة الحدائق



إجمع المزيد من النقاظ
مع مكافآت ماريوت

لتربح إجازات مجانية هي ٤٩٢
فندق ماريوت وريثيسانس
حول العالم،

بما فيها 1٧ هي الشرق الأوسط.

الحجز في المزيد من المعلومات

www.marriottrewards.com



تونس

www.lepalace.com.tn

عالم الأعمال والمؤتمرات

- البالاس يستضيف أهم المؤتمرات العربية والعالمية

- خدمات مميزة وغرف راقية وعدد كبير من الاجتماعات

- لاختتام للمؤتمرات سعة 200 و 1000 شخص

- 14 قاعة سعة 12 إلى 25 شخصا

- تجهيزات تقنية وترفيهية

- نادي صحي (Madine Salembrier)



CLEOPATRA'S WORLD
HOTELS & RESORTS INTERNATIONAL

Complexe Cap Gammarth - Les côtes de Carthage B.P: 68-2078 la Marsa - Tunisie

Tel: (216) 41 932 000 Fax: (216) 41 932 000 Email: lepalace@lepalace.com.tn



الشيخ محمد بن راشد بدفء المرسى

مقهى، حمامات لذوي الاحتياجات الخاصة، سوق حرة للتسوق، حديقة نخيل عربية ومعروضات تراثية وثقافية.

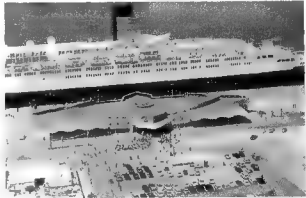
وكانت وصلت أول رحلة لسفينة سياحية إلى دبي العام 1993 تحمل 703 مسافرين وارتفع النشاط إلى 7 سفن العام 1997 حملت 6830 مسافراً. وفي العام 2000 وصلت إلى دبي 26 سفينة حملت 11.500 مسافر.

وتتوقع السلطات المعنية ارتفاع عدد رحلات السفن في العام الجاري إلى 39 سفينة تحمل 20 ألف مسافر. وأظهرت إحصائيات المسافرين للعام 2000 أن نحو 30.5 في المئة من المسافرين من ألمانيا، و25.1 في المئة من الولايات المتحدة، و20.2 في المئة من المملكة المتحدة. ومرسى السفن البحرية في ميناء راشد هو الوحيد في العالم الذي تجره دائرة سياحية حكومية. وقال مدير عام الدائرة خالد بن سليم: "أثقون بأن للمرسى سعيه في إنطباعاً مميزاً عن دبي في ذهن كل مسافر"، مؤكداً أنه سيوفر أعلى مستويات الخدمة والراحة للمسافرين.

دبي: معلم سياحي في مرسى السفن البحرية

بلغت دبي معلماً سياحياً مهماً يضاف إلى سلسلة مرافقها السياحية، هو مرسى السفن البحرية في ميناء راشد الذي يُعدّ أحد أكثر مراسي السفن البحرية تطوراً في العالم. وقد رست خلال الإفتتاح 3 سفن سياحية تحمل على متنها 4 آلاف مسافر ما جعل يوم الإفتتاح الأكثر نشاطاً في "أجندة" دبي للرحلات السياحية. وللمرسى، وهو الأول في المنطقة، ضمّ على شكل سفينة على رصيف مساحته 335 م2 يوفر مساحة كافية لرسو سفينتين في آن، وتبلغ مساحة المرسى نفسه 3300 م2.

يوفر المرسى مجموعة تجهيزات واسعة منها: قسم لفحص الأمتعة، قسم مسقوف لنقل الأمتعة، مواقف مخصصة لحافلات الجولات السياحية وسيارات التاكسي، مكتب بريد، محلّ للمرافقة، مركز لرجال الأعمال مع غرفة اجتماعات ومؤتمرات، وتشمل التجهيزات الأخرى مركز معلومات، صالة لكبار الشخصيات،



دبي: أول كرنفال برازيلي

ساهم في إحياء الحفل 21 راقصاً وموسيقياً برازيليّاً حضروا خصيصاً للمناسبة، وتخلّله عروض لأكلة النار وللشاة على العصي. تميّز الحفل الذي

تحوّل مسبح ومنّجج (Marine Beach Resort & Spa) في دبي إلى عاصمة الكرنفال البرازيلية ريو خلال الحفل الذي حضره ما لا يقل عن 750 شخصاً.



يقام لأول مرة في دبي بإرتداء الضيوف ملابس خاصة بالكرنفال كما قدمت الفواكه وجوز الهند لهم.



لنصمم لرجس الاتصال على الأرقام التالية:

المملكة العربية السعودية

٨٠٠ ٨٩٧ ١٤٣٧

لبنان

(٠١) ٤٢٦ ٨٠١*

*متبوعاً بالرقم

٨٠٠ ٤٣٢ ٦٦٣٦

بهدف نقل العلاقات الاقتصادية العربية الالمانية الى مستوى شراكة متقدمة

21 و 22 حزيران/ يونيو 2001 برلين ، ألمانيا مبنى البرلمان المحلي

أهم المحاور:

- توطين التكنولوجيا والصناعات الحديثة
- تمويل المشاريع وسبل تدفق المزيد من الاستثمارات
- الاتصالات والخدمات الالكترونية
- البنية التحتية والحفاظ على البيئة

تنظيم



عروة التجارة والصناعة العربية الألمانية
Arabisch-Deutsche Vereinigung
für Handel und Industrie e.V.



مجموعة الاقتصاد والاعمال
Al-Iktissad Wal-Aamal Group

اتحاد غرف التجارة والصناعة الالمانى

برعاية

وزارة الاقتصاد والتكنولوجيا الاتحادية الالمانية

لمزيد من المعلومات يرجى الاتصال بأحد العناوين التالية :

Arabisch Deutsche Vereinigung
Für Handel and Industrie V.
Garnisonkirchplatz 1 10178 Berlin
Tel: +49 30 278907-23
Fax: +49 30 278907-49E-Mail:
schliffer@ghorfa.com

Al Iktissad Wal-Aamal Group
Lebanon: Beirut, Minkara Center
P.O.Box: 113L6194 Hamra-Beirut 11032100
Tel: +961 1 780200
Fax: +961 1 780206/7
E-mail : conferences@iktissad.com



جوليان هاجر، سفير بانكس

ريترز كارلتون - دي "أفضل فندق عبر البحار"

فاز فندق ريتز - كارلتون دبي بجائزة "أفضل فندق عبر البحار" في حفل توزيع جوائز لقاءات وحوافز صناعة الرحلات العام 2001 برعاية مجلة Meeting and Incentive Travel Magazine في لندن.

وعزا مدير المبيعات جوليان هاجر هذا الإنجاز إلى الإهتمام الشخصي الذي يوليه الفندق للقيمي الاجتماعي فيه ما يجعلهم يستمعون برحلتهم، واعتبر أن الجائزة هي بمثابة إثبات لإرتباط الفندق بهذه الشريحة المهمة من السوق، وأضاف هاجر أن الحوافز في سوق بريطانيا، قدمت بنسبة 30 في المئة خلال السنوات الـ 12

الأخيرة، ما جعلها من أفضل مصادر الفندق في دبي. ويضمّ الفندق 138 غرفة فقط، ما يتيح للمعاملين فيه أن يضيفوا لمسات خاصة بالمهتمين كانزيوت الحطيرة في غرفة الإجتماع، وتأمين حمامات مياه معدنية بعد عودة الضيوف إلى غرفهم ومشافت ورداء للإستجماع مطرزين لهم شخصياً، والقيام بمراسم الإستقبال والترحيب والوداع من قبل اللجنة التنفيذية في الفندق وغيرها. وتأتي هذه الجائزة بعد فترة قصيرة من تسمية مجلة Senses Magazine له كأفضل منتج ومسبح في العالم.

بطاقة إمتيازية لـ فندق "سيتي سنتر"

مديرة التسويق في الفندق سوزان مكلوسكا قالت: "هدف البطاقة توفير الفائدة الإضافية لضيوفنا خلال إقامتهم وليلة معينة من السنة".

وقالت تريزا باكوس مديرة التسويق في ديرة سيتي سنتر: "مرفق ببرنامج البطاقة أسماء للمماركات العالية المشهورة والمباعة بضائعها في محلات مجمع ديرة سيتي سنتر، وحملة البطاقة يستفيدون من مناجر معروفة مثل ديبينهامز، نيكست، لورا أشلي...".

إلى ذلك يستفيد حملة بطاقة سيتي بلاس من حسم 15 في المئة في جميع مطاعم ومقاهي الفندق.



تريزا باكوس (اليسار) وسوزان مكلوسكا

من يكون نزيلاً في فندق سيتي سنتر وشققه المرفوشة منذ نيسان/ أبريل الماضي لغاية نهاية حزيران/ يونيو المقبل، يحصل على مجموعة إمتيازات توفرها بطاقة "سيتي بلاس" الفريدة. وتم إستحداث هذه البطاقة خصيصاً للمقيمين في فندق سيتي سنتر وشققه المرفوشة ويحصلون عليها بمجرد استئجارهم لإحدى الغرف وتبقى سارية المفعول لمدة 13 شهر.

هولدياي إن البحرين يجسد جائزة

فاز فندق هولدياي إن البحرين، مؤخراً، بأرقى جوائز شركة فنادق ومنشآت باس الشرق الأوسط وأفريقيا، وذلك اعترافاً بجودة أدائه ومهارة فريق إدارته ودقة عملياته ورضى عملائه.

واختير الفندق للغزو بجائزتي "أفضل فندق" و"أفضل رضى للضيف والموظف" من بين 112 فندقاً ومنشآت تدبرها شركة فنادق ومنشآت باس في الشرق الأوسط وأفريقيا، اعترافاً بأدائه المميز، واستزاهم بتقديم أفضل خدمة للعملاء ورجال الأعمال والسياح المسافرين ووفود

الشركات. واستلم الجوائز أسامة مسعود مدير عام الفندق من ريمون خليفة رئيس شركة فنادق ومنشآت باس الشرق الأوسط وأفريقيا، وذلك خلال المؤتمر الإقليمي للشركة، الذي عقد في فندق أبو ظبي انتركوتنتينال بمشاركة مديري إقليمي لـ فنادق ومنشآت انتركوتنتينال، كراون بلازا وهولدياي إن في الشرق الأوسط وأفريقيا.

من جهة أخرى فاز فندق كراون بلازا أبو ظبي، بجائزة مماثلة، وهي واحدة من أرقى جوائز شركة فنادق ومنشآت باس بعد اختياره من بين 112 فندقاً ومنشآت تدبرها شركة فنادق ومنشآت باس في الشرق الأوسط وأفريقيا. واستلم الجائزة جهاد حزان مدير عام كراون بلازا أبو ظبي.



لتصوير يرجى الاتصال على الرقم للجائحة التالية:

الإمارات العربية المتحدة

٨٠٠ ٤١٤٦

* الكويت

٢٤٠ ١٣٤٣

المملكة العربية السعودية

٨٠٠ ٨٩٧ ١٤٣٧

٥ رقم محلي

مكافحة تبييض الأموال: ما بعد اللائحة السوداء

اقرت دول عربية عدة في الأشهر القليلة الماضية قوانين مكافحة تبييض الأموال، وهي البحرين، الإمارات وسورية ومؤخراً لبنان، علماً بأن لبنان هو البلد العربي الوحيد للدرج اسمه في اللائحة السوداء للدول غير المتعاونة مع لجنة مكافحة تبييض الأموال التابعة لمنظمة التعاون والتنمية الاقتصادية OECD. لكن حتى إذا شطب لبنان من هذه اللائحة لدى اجتماع اللجنة في حزيران/ يونيو المقبل، يبدو أن موضوع مكافحة تبييض الأموال غير المنصاف لا زال في بدايته ويتوقع أن يأخذ انطلاقة جديدة أكثر طلباً وتفصيلاً، خصوصاً بعدما ظهرت مؤخراً عمليات تبييض ثروات ضخمة عبر مصارف أميركية وبريطانية. ويرى اسم مصرف "سني غروب" الأميركي في شباهات المهرب الماضي في التحقيقات المتعلقة بقضية تهريب أموال من قبل جوزيف إسترادا، رئيس الفليجيين السابق، وأحد عملاء المصروف، وفي بريطانيا، تبين في آذار/مارس المنصرم أن 15 مصرفاً محلياً سمحوا بمرور 1,3 مليار دولار تخص الحاكم العسكري السابق في نيجيريا، الجنرال سني أبالاشا، في حين كشف مؤخراً عن تهريب ميلوسوفيتش، خلال فترة حكمه في يوغوسلافيا، أكثر من 2,9 مليار دولار عبر مصارف في اليونان وقبرص وسويسرا.

وفي ضوء هذه التطورات التي تظهر مدى اتساع حلقه المصارف والدول المتورطة في مجال تبييض الأموال، لا بد من أن تصدر لجنة مكافحة تبييض الأموال لدى اجتماعها المقبل قواعد جديدة لمعالجة هذا الموضوع على مستوى الدول وربما حتى بالندسية للمصارف نفسها. كما تعد لجنة "تايلز" للرقابة المصرفية بإصدار تعليمات وإجراءات محددة للمصارف لاعتقادها في قبول أي عمل جديد وبنائية حركة حسابات العملاء والإبلاغ عنها. ولا شك أن هذه المعايير والقواعد ستطلب تعديلات عدة في الإجراءات المصرفية في مختلف أنحاء العالم، لكن التطور اللفت الذي قد يؤثر سلباً على المصارف في الدول النامية، ومنها الدول العربية، هو تسليط الضوء مؤخراً على العلاقات في ما بين المصارف (Correspondent Banking) بعد ظهور عمليات تبييض أموال عبر مصارف صغيرة لها حسابات لدى مصارف وسيطة لديها بدورها حسابات لدى المصارف الدولية الكبرى، وإذا قررت الدول الصناعية الكبرى أو المصارف الرئيسية فيها اتخاذية خطوات للتأكد من عمليات التحصيل للمصارف الصغيرة أو الوسيطة، فهذا يمتد إلى يؤدي إلى انعكاسات مهمة على المصارف الصغيرة والمتوسطة من زيادة كبيرة في التكلفة ويطه ملموس في الخدمة وارتفاع غير مبرر في مصاريف الأنظمة والبرامج المعلوماتية.

السعودي الفرنسي: زادت الأرباح 24.5 في المئة

حقّق البنك السعودي الفرنسي خلال الربع الأول من العام 2001 أرباحاً بلغت 191,5 مليون ريال وزيادة 24,5 في المئة عن الأرباح المحققة في الفترة المماثلة من العام 2000. وارتفع دخل صافي العمولات بنسبة 15,6 في المئة مرافقاً لنمو محفظة القروض الصافية بمعدل 18,8 في المئة. وزاد دخل البنك من الرسوم البنكية بنسبة 10 في المئة. ويأتي ذلك بعد أن استعاد البنك من تركيبة منتجاته المصرفية المتميزة واستطاع بعد مرور أقل من عام على إطلاقها تحقيق الأرباح المرسومة نظراً للإقبال الشديد عليها. وارتفعت الودائع بنسبة 19,7 في المئة لتصل إلى نحو 21 مليار ريال كما ارتفع إجمالي الأصول بنسبة 19 في المئة فبلغت 39,7 مليار ريال.

ويرى رئيس مجلس الإدارة، إبراهيم طوق، في هذه النتائج إنعكاساً لجهود التسويقية المكثفة والكفاءة المالية في الأداء من خلال التطوير الدائم للمنتجات والضبط المستمر للنفقات.

"السعودي البريطاني" زادت الأرباح 11.2 في المئة

بلغت أرباح البنك السعودي البريطاني خلال الفصل الأول من العام 2001، 196 مليون ريال سعودي بزيادة 11,2 في المئة عن الأرباح المحققة خلال الفصل الأول من العام الماضي، كما بلغت الودائع في آخر آذار / مارس من العام الحالي 30,2 مليار ريال مقارنة بـ 26,3 ملياراً في الوقت نفسه من العام الماضي، بنمو قدره 14,8 في المئة. ورافق ذلك نمو في القروض والسلف التي زادت بنسبة 5,7 في المئة لتصل إلى 16,3 مليار ريال. هذا وارتفع إجمالي الأصول إلى 40,8 مليار ريال بزيادة 4,8 في المئة عما كانت عليه في الفترة نفسها من العام الماضي. واستعاد البنك السعودي البريطاني من الفرص المتوفرة في السوق لترويج السيولة الفائضة في محافظ استثمارية متنوعة، ففازت قيمة للحفظة الاستثمارية للبنك من 13,1 مليار ريال نهاية الفصل الأول من العام 2000 إلى 18,3 ملياراً في الوقت المماثل من هذا العام.

وقال ديفيد هودجكينسون عضو مجلس الإدارة المنتدب "إن المؤشرات الأولية لتباطؤ الاقتصاد العالمي لم تؤثر على الاقتصاد المحلي حيث ظلت معدلات الأعمال مستقرة، وأضاف، أن أرباح البنك للربع الأول تحققت من خلال ارتفاع الأرباح التشغيلية وعلى الرغم من انخفاض أسعار الفائدة خلال تلك الفترة".



الرئيس التنفيذي في البنك المركزي العماني بن سنجور: القطاع المصرفي لا يحتاج لعمليات دمج

قال الرئيس التنفيذي للبنك المركزي العماني حمود بن سنجور الزدجالي أن العولة تمثل تهديداً للبنوك التي لا تتمتع بقدر كبير من الكفاءة. وقال بن سنجور أن عدد البنوك بعد عمليات الدمج التي حدثت أصبح مناسباً لحجم السوق.

وقال بن سنجور في حديثه إلى "الاقتصاد والأعمال" أن تحسن أسعار النفط أدى إلى انحسار نسبي في خدمات التجزئة، مشيراً إلى تحسن ملموس في مستوى السيولة المحلية وهذا الأسلة والأجوبة.

تحديات العولة

■ هل تؤيدون اتجاهات العولة في قطاع الخدمات المالية المصرفية؟

□ العولة تعني ببساطة دمج الاقتصاد العماني في الاقتصاد العالمي، ومن ثم فإن "عولة" الاقتصاد الوطني تعني أن يكون الاقتصاد العماني - بكل قطاعاته بما في ذلك قطاع الخدمات المصرفية وغيرها من الخدمات المالية - أكثر انفتاحاً على العالم الخارجي، من هنا فإن العولة تمثل تهديداً للبنوك التي لا تتمتع بقدر كبير من الكفاءة ومركز مالي ضعيف بينما تمثل فرصة مؤاتية للبنوك ذات الكفاءة العالية والمركز المالي القوي. ونحن نؤيد العولة في قطاع الخدمات المصرفية وغيرها من الخدمات المالية، وخصوصاً بعد أن أصبحت السلطنة عضواً في منظمة التجارة العالمية اعتباراً من 10 تشرين الأول أكتوبر 2000.

ونود أن نؤكد على أن الوضع المالي للجهاز المصرفي العماني يتمتع بقدر كبير من السلامة والقدرة على مواجهة التحديات المستقبل انطلاقاً من قاعدة صلبة تحت إشراف ورقابة البنك المركزي، العماني.

■ مع بدء سريان مفهول قانون الاستثمار الأجنبي الأخير الذي سمح للأجانب بملكية كاملة في بعض شركات الخدمات المالية، وفي مقدمتها المصارف، هل تتوقعون تغييراً سريعاً في ملكية المصارف المحلية وفي تكوين القطاع المصرفي ككل؟

□ في الواقع إننا لا نتوقع تغييراً جذرياً في ملكية البنوك المحلية في المدى القصير على الأقل، بيد أنه بعد انضمام السلطنة لمنظمة التجارة العالمية أصبحت مسألة تقم أحد البنوك الأجنبية بطلب فتح فرع له في السلطنة على أساس الملكية الكاملة للأجانب أمراً وارداً. وهذا يتعين التنبؤ به أن ذلك لا يتم إلا بموافقة البنك المركزي العماني، الذي يتخذ قراره بالموافقة أو عدمه في ضوء اعتبارات عدة منها مدى حاجة السوق المحلية إلى مزيد من البنوك، فضلاً عن استيفاء الشروط المحددة في القانون المصرفي.

لا حاجة للدمج

■ رغم حدوث عملية دمج في العام الماضي (2006) بين ثلاثة مصارف عمانية، لا زالت المصارف العمانية تعتبر صغيرة قياساً ببعض المصارف العربية الأخرى، ناهيك عن المصارف العالمية، هل تؤيدون حصول المزيد من الدمج المصرفي في عُمان، وهل تتخوون اتخاذ خطوات إضافية لتشجيعها؟

□ متماشياً مع الاتجاه السائد في الصناعة المصرفية العالمية، قرّرت بعض البنوك في سلطنة عُمان إعادة هيكلتها نفسها لتقوية وتدعيم دعائمها من خلال الدمج مع بعضها البعض. وكانت مجموعة من العوامل الاجتماعية والاقتصادية والسكانية إلى جانب التطورات التقنية (التكنولوجية) والزاياء العديدة الأخرى هي الدافع والحفز لعمليات الدمج في البلاد. ويتعين التنبؤ في

هذا الصدد بأن البنك المركزي العماني قد لعب دوراً بارزاً في عملية الدمج من خلال ما وفره من حوافز للبنوك التي قررت الدمج.

ولقد أظهرت الدراسة العملية أن الجهاز المصرفي ككل قد استفاد من عمليات الدمج التي تمت بين بعض البنوك وأن التحديات التي نتجت عن تلك العملية تمت مواجهتها بكفاءة واقتدار. لقد تمكنت البنوك المتدمجة من زيادة عدد فروعها وقاعدة رأس مالها والقيمة الصافية، كما حققت فاعلية التكاليف، وزادت من عائد أسهم رأس المال بشكل ملحوظ. ولقد أصبح عدد البنوك بعد عمليات الدمج التي حدثت مناسبة لحجم السوق، ولا يفكر البنك المركزي العماني في الوقت الحاضر في دفع البنوك إلى مزيد من الدمج، بيد أن ذلك لا يمنع من قيامه بدراسة طلبات الدمج التي تقدمها إليه البنوك الوطنية اختياريّاً، وسيتم اتخاذ القرار المناسب حيالها في ضوء حاجة السوق المحلية إلى ذلك.

■ اتخذت في العام الماضي مبادرات عدة للتخفيف من مشكلة الديون المصرفية العالقة نتيجة الضخائر التي مني بها بعض المستثمرين في بورصة مسقط مثل تغطية عجز صندوق الاستثمار المحلية وإنشاء صندوق جديد يبرأس مال 50 مليون ريال عماني للاستثمار في السوق المالية، لماذا لم تظهر بعد هذه الإجراءات، حيث لا زالت المصارف في سلطنة عُمان تشكو من مديونية العملاء الذين تضرروا من جزاء هبوط أسعار الأسهم العمانية قبل ثلاثة

الملة)، كما انخفضت أهميتها النسبية من 34,7 في المئة إلى 32,8 في المئة من إجمالي الائتمان وذلك في نهاية العامين 1999 و2000 على التوالي، الأمر الذي يعني أن مانسيته 67,2 في المئة من إجمالي الائتمان المصري أصبح يوجه لتمويل مشروعات إنتاجية مختلفة مملوكة للقطاع الخاص، وهذا تطور جيد بلا شك.

تحسين السيولة

■ من الملاحظ استمرار ضيق السيولة المحلية رغم ارتفاع أسعار النفط في العامين الماضيين، حيث زالت نسبة القروض إلى الودائع تتجاوز الـ 125 في المئة، ما هي أسباب ذلك، وهل تتوقع اتخاذ إجراءات نقدية جديدة للتخفيف من نقص السيولة؟

□ تشير الإحصاءات المتوفرة إلى أن عرض النقد بمعناه الضيق (M1) قد سجل ارتفاعاً بلغت نسبته 4,8 في المئة ليصل إلى 533,9 مليون ريال عُُماني في نهاية كانون الأول/ديسمبر 2000 مقارنة بمبلغ 509,5 ملايين ريال عُُماني في نهاية كانون الأول/ديسمبر 1999. ويُعزى ذلك الارتفاع إلى الزيادة التي طرأت على الودائع تحت الطلب بالريال العُماني والتي بلغت نسبته 8,9 في المئة، وزيادة حجم النقد خارج الجهاز المصرفي بنسبة 1,2 في المئة. ومن جهة أخرى، فقد سجل شبه النقد (المكون من وداائع التوفير وداائع لأجل بالريال العُماني وودائع بالعملة الأجنبية وودائع أخرى) زيادة بلغت نسبته 6,4 في المئة ليصل إلى 1870,1 مليون ريال عُُماني في نهاية العام 2000. وبذلك يكون عرض النقد بمعناه الواسع (أو السيولة المحلية، وتختلف من عرض النقد بمعناه الضيق + شبه النقد) قد زاد بنسبة 6 في المئة ليصل إلى 2404 ملايين ريال عُُماني في نهاية العام 2000، مقارنة بمبلغه في نهاية العام 1999. وقد انخفضت نسبة القروض إلى الودائع من 123,4 في المئة إلى 118,9 في المئة في نهاية كانون الأول/ديسمبر من العامين 1999 و2000 على التوالي، وهو ما يمكن تصنيفه نسبياً في مستوى السيولة المحلية، علماً بأن نسبة القروض إلى الودائع زادت القيمة المضافة للبنوك وصافي الاقتراض من الخارج (نسبة التسليف) قد بلغت أقل من 87,5 في المئة وهي النسبة المنخفضة من قبل البنك المركزي العُماني، والتي يجب، في نظرائنا، أن تكون القياس المناسب لمستوى السيولة المحلية. ■

نهاية العام 1999، أي بزيادة بلغت نسبته 0,5 في المئة.

وستستمر الجهود الرامية نحو تقوية دعائم الجهاز المصرفي وزيادة الدخرات من خلال ضبط الأوضاع المالية وتحسين الوساطة المالية والسماح بإدخال تقنيات وابتكارات مصرفية جديدة إلى السوق المحلية. ■ هل ستبتكرون التعديلات الأخيرة في طريقة احتساب معدل كفاية رأس المال التي اقترحها بنك التسويات الدولية؟ وهل المصارف العُمانيّة حاضرة لتطبيقاتها؟

□ بطبيعة الحال سنتبنى التعديلات الأخيرة في طريقة احتساب معدل كفاية رأس المال التي يقترحها بنك التسويات الدولية، حيث أن ذلك توجه عالمي، والبنوك العُمانيّة، على استعداد لتطبيق هذه التعديلات، وسيتم ذلك خلال المدة المحددة للامتثال من تطبيق هذه التعديلات بعد اعتمادها.

خدمات الخزينة

■ هناك اتجاه عام لدى المصارف العربية بالتوسع في خدمات الخزينة، تراجع زخم المشاريع الكبرى في المنطقة مؤخراً، كيف تقيّمون هذا الاتجاه؟ وما هي نسبة نشاط المصارف العُمانيّة في هذا المجال؟

□ لا يخفى أن اتجاه البنوك العربية نحو التوسع في تقديم الخدمات المصرفية بالخزينة خلال السنوات التي تسبق العام 2000 يرجع إلى تأجيل تنفيذ المشروعات القومية الكبرى بسبب ارتفاع أسعار النفط، فغیر أن الناتج من انخفاض أسعار النفط، غير أن الأمر قد تغير بعد التمسك للحوط الذي طرأ على أسعار النفط منذ العام 2000 وحتى الآن والذي انعكس إيجابياً على إيرادات النفط، الأمر الذي دفع الحكومات العربية إلى البدء في تنفيذ المشروعات التي سبق تأجيل تنفيذها للسبب المتقدم ذكره، وهو ما يعني زيادة نسبة الخدمات المصرفية بالخزينة (Wholesale Banking) والانحسار النسبي لخدمات الخزينة (Retail Banking). ففي سلطنة عُمان، وعلى سبيل المثال، تشير الإحصاءات المتوفرة إلى أن إجمالي الائتمان الذي منحته البنوك التجارية قد زاد من 2898,9 مليون ريال عُُماني في نهاية العام 1999 إلى 2980,7 مليون ريال عُُماني في نهاية العام 2000. ومن الملاحظ أن القروض الشخصية قد انخفضت من 1005,7 مليون ريال عُُماني إلى 977,8 مليون ريال عُُماني في

نوعاً ما هل يعزّز البنك المركزي اتخاذ أية إجراءات جديدة؟

□ لقد اتخذت حكومة السلطنة خطوات عدة لتبسيط أداء سوق مسقط الأوراق المالية، والعمل جارٍ على تنفيذ قرارات الحكومة في هذا الخصوص. أما بالنسبة لدور البنك المركزي العُماني في هذه المرحلة فيتمثل في متابعة تنفيذ البنوك للقرارات المتخذة حيالها في إطار سياسة الحكومة الرامية إلى تنشيط أداء سوق مسقط للأوراق المالية، وستتقرر خطوة البنك المركزي العُماني التالية في ضوء النتائج التي يسفر عنها تطبيق الإجراءات التي اتخذتها الحكومة حتى الآن.

أداء العام 2000

■ كيف تقيّمون أداء القطاع المصرفي في العام 2000؟

■ شهد أداء القطاع المصرفي في سلطنة عُمان تحسناً ملحوظاً في العام 2000، وتشير الإحصاءات المتوفرة عن أداء البنوك التجارية العاملة في البلاد إلى أن إجمالي قيمة الأصول (الموجودات) قد زاد بنسبة 3,1 في المئة ليصل إلى 3963,6 مليون ريال عُُماني في نهاية العام 2000، ومن 3842,7 مليوناً في نهاية العام 1999. وقد زاد إجمالي أرصدة الاقتراض بنسبة 2,8 في المئة ليصل إلى 2980,7 مليون ريال عُُماني في 2898,9 مليوناً، وبلغت جملة أرصدة الاقتراض إلى القطاع الخاص 2885,1 مليون ريال عُُماني مقابل 2830,1 مليوناً، أي بزيادة بلغت نسبته 1,9 في المئة، وذلك في نهاية العامين 2000 و1999 على التوالي. ومن ناحية أخرى، زاد إجمالي قيمة الودائع بنسبة 6,7 في المئة ليصل إلى 2507,4 ملايين ريال عُُماني في نهاية العام 2000 من 2349,5 مليوناً في نهاية العام 1999، بينما انخفضت قاعدة رأس المال (مجموع رؤوس الأموال الرئيسية واحتياطات البنوك التجارية وأرباحها غير الموزعة) بنسبة 4,6 في المئة لتصل إلى 433,3 مليون ريال عُُماني في نهاية العام 2000 من 454,2 مليوناً في نهاية العام السابق، وذلك نتيجة لانحسار بنك مسقط وبنك عُمان التجاري وما تربى على ذلك من إعادة هيكلية رأس مال البنك المندمج. كما تشير التقديرات المبدئية إلى أن صافي أرباح البنوك التجارية (بعد خصص محصوات الديون المدعومة والضرائب) قد بلغ 63,4 مليوناً في نهاية العام 2000 مقابل 60,1 مليون ريال عُُماني في



فؤاد بدر رئيس بنك الإسكان

رئيس بنك الإسكان المصري بدر : استراتيجية التحول للعمل المصرفي الشامل خطة لزيادة رأس المال وطرح سندات

وعبر حوار طويل تطرق إلى قضايا عدة كشف رئيس بنك التعمير والإسكان لـ "الاقتصاد والأعمال" عن ملامح خطته للمرحلة المقبلة والأسس التي تنطلق منها استراتيجية البنك بل والأهداف التي يسعى إلى تحقيقها. وقد انطلق الحوار من موضوع الساعة في مصر - قانون التمويل العقاري - ليمر على محطات مختلفة تشمل مكتبة البنك ومستقبل البنوك المتخصصة وصولاً إلى الدور الاجتماعي لبنك الإسكان الجهود الدولية في حل مشكلة الإسكان خصوصاً للفئات غير القادرة ومحدودة الدخل.

بمجرد أن صعد إلى موقعه رئيساً لبنك التعمير والإسكان قبل أسابيع قليلة كشف المحاسب فؤاد بدر عن "أجندة" متكاملة لتطوير البنك وإعادة رسم ستراتيجه التسويقية بما يلائم التطورات الراهنة في السوق المصرفية والعقارية، وستراتيجه فؤاد بدر الجديدة يمكن وصفها بأنها تراوح بين الواقعية والطموح. الواقعية جاءت من كونه شغل منصب النائب الأول لرئيس البنك لفترة طويلة ويعلم بمواطن الضعف والقوة، والطموح جاء من رغبة مؤكدة في أن يحتل بنك الإسكان موقعه المناسب على خريطة العمل المصرفي بصفة عامة والتمويل العقاري بصفة خاصة.

القاهرة - محمود عبد العظيم

■ يُعد مشروع قانون التمويل العقاري أحد المشاريع الجديدة والمهمة في سوق الإسكان في مصر الذي يشكل محور النشاط الرئيسي... ما هو تقييمكم لهذا القانون وهل هو حقاً - كما يتردد - قانون في خدمة الكبار فقط؟

لا بالنسبة لقانون التمويل العقاري الذي تستعد الحكومة لإحالاته إلى مجلس الشعب قريباً فهو يهدف بالنسبة الأولى لتنشيط عملية التسويق العقاري ومحاولة كسر حالة الركود التي تعاني منها هذه السوق حالياً وهو إحدى الآليات الجديدة المطلوب تطبيقها في مصر خصوصاً أن جميع دول العالم تتعامل بهذا النظام.

والقانون هو قانون عادي سبقت ممارسته في دول عدة، ولكي ينجح القانون في مصر يجب أن تتدخل الدولة في تخفيض سعر الفائدة لأن أسعار الفائدة في العالم كله

موجة لفترة معينة لأنني لو نجحت في حل مشكلة القادر الذي لا يرغب من دفع قيمة الوحدة السكنية مرة واحدة فسأودي ذلك إلى تحريك السوق وكسر الركود وبالتالي سننشط 70 صناعة أخرى مرتبطة بالمال العقاري وسيزيد دخول محدودي الدخل الذين يعملون في هذه الأنشطة، علاوة على أن القادر إذا حصل على شقة بسعر مرتفع فسيترك شقة حجمها أقل بسعر أقل وبالتالي ستدخل هذه الوحدة السوق مرة ثانية.

وبالنسبة للفئات الفقيرة لا بد من إيجاد آلية لدعم سعر الفائدة لتمويل حصول هؤلاء على الوحدات السكنية التي يحتاجونها وإحدى مواد القانون تنص على إنشاء صندوق لضمان التمويل العقاري، من ضمن موارد هذا الصندوق ستكون الإشتراكات والهبات والتبرعات وما تخصصه الدولة للصندوق من مبالغ، وهدف هذا الصندوق دعم سعر الفائدة.

تراوح بين 3 و7 في المئة ولكن عندنا أسعار الفائدة مرتفعة لأسباب تتعلق برغبة الدولة في الحفاظ على سعر صرف الجنيه مقابل الدولار. من هنا أصدرت الحكومة مؤرخاً سندات تدور فائدتها حول 12 في المئة لمدة 5 سنوات، الأمر الذي يعني أن سعر الفائدة المرتفع سيستمر. من هنا لا بد من دعم سعر الفائدة على القروض العقارية.

صحيح أن دور الدولة مستمر في دعم الإسكان الإقتصادي في المدن وللمحافظات وهذا الدعم عبارة عن فرق أسعار الفائدة، إلا أنه يجب زيادة حجم هذا الدعم وتوجيهه لبعض البنوك للإنفاق على الإسكان المتوسط وإسكان محدودي الدخل، ذلك أن هناك مواطنين يرغبون في الحصول على شقة في حدود 50 ألف جنيه - (13 ألف دولار) ولا يستطيعون تحمل سعر الفائدة المرتفعة.

قانون للمجمع

أما بالنسبة للقانون فهو عام وغير

□ أنشئ البنك أساساً قبل 22

عاماً بهدف ممارسة هذا الدور الاجتماعي، حيث أن من مهامه الأساسية توفير السكن المناسب لحدودي الدخل، وقام البنك بإنشاء ما يقرب من 60 ألف وحدة سكنية على مستوى الجمهورية خصوصاً في المدن الريفية من نوع الإسكان الإقتصادي والإسكان منخفض التكاليف والذي ساعد البنك على إنجاز هذه المهمة الاجتماعية هو وزارة التعمير التي تُعد أكبر المساهمين في البنك - تلك الوزارة 33 في المئة من رأس المال- فقد قامت الوزارة بتخصيص أراضٍ بأسعار رمزية للبنك في المدن الجديدة لإقامة مشروعات عليها. أيضاً قامت وزارة المالية والبنك المركزي بدعم البنك بفروض طويلة الأجل بسعر فائدة مدعوم، وقد استخدم جزءاً من هذه القروض في بناء المشروعات في المافظات والمدن الجديدة واستخدمت الجزء الآخر في إعادة إقراضه في شكل قروض تعاونية تسدده على 30 عاماً

وتستفيد منها الفئات التي تحصل على مساكن من البنك، ويكفي أن نعلم أن البنك المركزي كان يوفر له الأموال بسعر فائدة يراوح بين 9 و 9 في المئة والفرق كانت تحمله وزارة المالية. الآن أصبح الحصول على قروض مدعومة مقتصر على هيئة تعاونيات البناء لذلك لم نعد نحصل على أموال رخيصة.

ولكي يستمر التزامنا ببناء وحدات غير فائضة أي لطبقات محدودة ومتوسطة الدخل لابد من البحث عن وسيلة لتوفير أموال رخيصة. وقد حاولنا في الفترة الماضية تطوير أدوات العمل حيث كنا نقرض المشروعات التي نبيعها من أموال البنك الخاصة في إطار سياسة التوظيف الداخلية، كما أننا نحصل على "مقدمات للمشروع" قبل بثائه من العملاء وهي مقدمات تعطي لبعض الأحيان 60 في المئة من إجمالي تكلفة المشروع. ورغم كل ذلك فبحسب ملتزمون بدورنا الاجتماعي في إطار خطة وجهود الدولة في هذا المجال وبستمرار في إحداث التوازن في أسعار الإسكان وتيسير حصول محدودي الدخل على سكن يلائم أوضاعهم المالية. ■



بالبنوك الشاملة دخلت مجال الإقراض والاستثمار العقاري. كما أن دور بنك الإسكان غير مقتصر على النشاط العقاري، بالإضافة إلى أن النظام الأساسي للبنك ينص على أن بنك الإسكان هو بنك تجاري عادي ودخوله في مجال التجزئة المصرفية هو مرحلة تمهيدية لكي يتحول إلى بنك شامل، كما أن هناك جانباً مصرفياً كبيراً في مجال الإقراض العقاري يتضمن فتح حسابات جارية للعملاء وخدمات مصرفية متنوعة، وفي إطار الاستعداد لهذا التحول ستبدأ في تنفيذ خطة لزيادة رأس مال البنك من 54 إلى 100 مليون جنيه كمرحلة أولى. أيضاً هناك اتجاه لطرح سندات بمبلغ في حدود 100 مليون جنيه من أجل الحصول على موارد طويلة الأجل تمكن البنك من تطوير دوره وأهدافه في المرحلة المقبلة.

■ من المعروف أن لبنك الإسكان دوراً اجتماعياً حيث يمثل إحدى آليات الدولة للحفاظ على التوازن في سوق الإسكان وتوفير السكن بسعر مناسب لمحدودي الدخل... كيف سيكون هذا الدور في الفترة المقبلة خصوصاً في ظل إلغاء الدعم وكيف يمكن أن يساعد الدولة في أداء هذه المهمة؟

■ ولكن هل تتوقعون نجاح

القانون؟

□ أي قانون لا بدّ له من فترة انتقالية وإذا ساهم القانون في تصريف 10 في المئة من المخزون العقاري في المرحلة الأولى نكون أمام قانون ناجح.. وتجربة قانون الإيجارات الجديدة تشير إلى إمكانية نجاح قانون التمويل العقاري حيث أصبح قانون الإيجارات هو الحاكم الفعلي لسوق الإيجارات حالياً.

العمل المصري أولاً

■ نعلم أن لدينا استراتيجية جديدة تهدف إلى إعادة ترتيب أوضاع ودور البنك في المرحلة المقبلة... ما هي ملامح هذه الاستراتيجية؟

□ نحن نقوم بعملين... أعمال مصرفية عادية والأعمال العقارية... الاستراتيجية القديمة كانت تركز على الأعمال العقارية بنسبة 90 في المئة والوضع الجديد سيختلف حيث ستركز استراتيجيةنا على

النشاط المصري والتعامل مع التكنولوجيا الحديثة والدخول بقوة في مجال التعمير المصرفية حيث سنتوسع في طرح بطاقات الماستر كارد وخدمات البنك الآلي. وسيتدمج جميع الفروع بشبكة كمبيوتر مركزية. كما أن لدينا خطة لإفتتاح عدد من الفروع الجديدة حيث سيتم افتتاح فروع في كل من من الشروق وقنا و6 أكتوبر بالإضافة إلى 32 فرعاً حالياً. وتنشيط الأعمال المصرفية يستهدف التركيز على تمويل الإنشاءات للعملاء المتميزين، ونحن لدينا خطة كاملة لكنتة البنك وهذا يحتاج إلى تدريب فني للكوادر واعتمادات مالية ضخمة الأمر الذي سنحاول توفيره خلال المرحلة المقبلة.

البنك المتخصص والشامل

■ هناك من يردد أن البنوك المتخصصة ليس لها مستقبل، حيث أن الزمن الآتي هو زمن البنوك الشاملة التي تؤدي كافة الخدمات لعملائها... ما رأيك في ذلك وما هو مستقبل بنك الإسكان كبنك متخصص؟ □ أولاً لابد من الاعتراف بأن البنوك التجارية التي تسعى للتحويل إلى ما يسمى

افتتحت مقرها الجديد في الكويت مؤسسة الخليج للاستثمار العام 2000: الأرباح 111.7 مليون دولار



قاس الشويط

② حققت مجموعة مؤسسة الخليج للاستثمار (GIC) أرباحاً مجمعة بلغت 111,7 مليون دولار العام 2000. جاء ذلك في البيان الصادر عن الجمعية العمومية ومجلس إدارة المؤسسة في أعقاب اجتماعها في دولة الكويت في 8 نيسان/ أبريل 2001 بحضور وزراء مالية دول مجلس التعاون، حيث تم استعراض وإقرار النتائج المالية الدقيقة للعام 2000.

أشار البيان إلى أن مجموعة مؤسسة الخليج للاستثمار حققت أرباحاً مجمعة - بعد الخصومات والضريبة - بلغت 111,7 مليون دولار العام 2000، بزيادة فعلية في صافي الأرباح نسبتها 47 في المئة مقارنة بالعام 1999 إذا ما تم استثناء الأرباح الاستثنائية البالغة 44,3 مليون دولار التي حققتها المؤسسة في العام 1999، والناجمة عن تخيير نسبة ملكيتها في بنك الخليج الدولي.

بهذه المناسبة ونياًبة عن مجلس الإدارة، صرّح رئيس مجلس الإدارة د. إبراهيم العساف، وزير المالية والاقتصاد الوطني في المملكة العربية السعودية، أن نجاح مجموعة مؤسسة الخليج للاستثمار في توسيع وتنويع مصادر إيراداتها وتبنيها أسلوباً متحفظاً في التعامل لحسابها قد ساهم في تحقيق هذا الأداء الجيد للمجموعة العام 2000. ويعكس ذلك، كما قال، مرونة المجموعة وقدرتها على التكيف مع واقع التقلبات السائدة في الأسواق المالية العالمية.

وأكدت الجمعية العمومية في بيانها أن صافي إيرادات الفوائد والرسوم الذي حققته المجموعة في العام 2000 ارتفع إلى 176,6 مليون دولار، بزيادة قدرها 26 في المئة مقارنة مع العام 1999، ويعزى ذلك إلى اتساع حجم مغطاة الأوراق المالية للاستثمار. إلى ذلك، حققت الاستثمارات في المشاريع والمساهمات الرأسمالية إيرادات

المتوقعة، كما ساهم التخفيض التدريجي، وفي الوقت ذاته، لمخاطر المجموعة في أسواق الأسهم العالمية مساهمة فعالة في دعم إيراداتها للعام 2000، خصوصاً أن هذا التخفيض جاء مقروناً بجهود حثيئة قامت بها المجموعة لتحسين إيرادات الرسوم إلى جانب الإيرادات الناتجة عن أنشطة الاستثمار المباشرة.

وقد رتت الجمعية العمومية توزيع 60 مليون دولار كإرباح للمساهمين للعام 2000، مع الإشارة إلى أن حقوق المساهمين وصلت إلى 1,325 مليون دولار في نهاية العام نفسه، كما ارتفع إجمالي الأصول المجمعة إلى 19,6 ملياراً، وتسعى المؤسسة إلى تحقيق عائدات مجزية من المحافظة على وضعها المالي.

الاستثمار المباشر

بالنسبة لنشاط المؤسسة خلال العام 2000 في مجال الاستثمار المباشر في دول مجلس التعاون الخليجي، التزمت مؤسسة

فاقت ضعف الإيرادات الحقة العام 1999. ويعود الأداء المميز لهذه الأنشطة بشكل رئيسي إلى تفيد المؤسسة بنظم مالية ومهنية عالية الكفاءة في تقييم وإدارة استثماراتها في المشاريع.

كما ارتفع الدخل من أنشطة للتجارة بالأوراق المالية إلى 1,1 مليون دولار على الرغم من البيئة غير الملائمة والتقلبات التي سادت الأسواق العالمية خلال العام الماضي. فقد أدى تحول المؤسسة من أنشطة للتجارة التي تنطوي على مخاطر سوقية إلى اتباع أسلوب المستراتيجيات الكفيلة بتجنب تأثير تقلبات السوق، أدى هذا التحول إلى تحقيق نتائج إيجابية في إيرادات المؤسسة على هذا الصعيد.

من جهة، قال د. خالد الفايز الرئيس التنفيذي لمجموعة مؤسسة الخليج للاستثمار أن تبني المؤسسة لسياسة متحفظة في اتخاذ المخاطر ساهم في تمكينها من تحقيق عوائد مجزية من قاعدة الأصول

”رمزاً ناجحاً لربط دول مجلس التعاون في المجال الاستثماري، حيث كانت المؤسسة الطليعية للاتفاقية الاقتصادية التي أقرها قادة دول مجلس التعاون العام 1983، وأكد على ضرورة الاستعانة بالمؤسسة في المرحلة المقبلة - خصوصاً في مجالات الخصخصة وزيادة دور القطاع الخاص في الاقتصادات الخليجية وتطوير فتح أسواق رأس المال بما يحقق جذباً للاستثمارات الأجنبية. فللمؤسسة هتماً دور كبير في ربط اقتصادات دول المجلس ودور في تفعيل القطاع الخاص ونقل اقتصادات الخليج إلى مصاف الاقتصادات العالمية.“

من جهته، قال د. خالد الفايز، الرئيس التنفيذي للمؤسسة إنها تمكنت منذ تأسيسها ”من إنشاء صرح استثماري متين يلعب دوراً كبيراً في الاقتصاد الخليجي ويخدم المصالح الخليجية المشتركة.“ وأشار إلى أن المؤسسة تمكنت من توزيع أرباح سنوية لمساهميها بلغ مجموعها حتى نهاية العام 1999 نحو 550 مليون دولار، وهو ما يزيد عن رأس المال المدفوع. وأضاف أن

للمؤسسة دوراً مهماً في أنشطة التخصيص في الكويت، كما تقوم حالياً بدور المستشار المالي لتخصيص قطاع الكهرباء في السعودية وتخصيص خطوط الجوية العربية السعودية. كما ساهمت المؤسسة في تخصيص قطاع الاتصالات في قطر، بالإضافة إلى مساهمتها في تقديم المشورة لأنشطة استثمارية في كل من البحرين وسلطنة عمان والإمارات العربية المتحدة. بدوره اعتبر مدير عام مؤسسة الخليج للاستثمار هشام عبد الرزاق رزوقي أن المؤسسة ”بعد أن وطئت أقدامها في مجال العمل الاستثماري ولطورت خبراتها، قد أصبحت أكثر استعداداً للمرحلة المقبلة للتمتعة في المتغيرات التي يشهدها العالم الآن وانفتاح الأسواق على بعضها ورياح العولمة ومتطلبات منظمة التجارة العالمية.“ وأكد أن المؤسسة كانت من أوائل من اهتمت بعمليات التخصيص في المنطقة وقامت بالعديد من المهام في هذا المجال. ■



المقر الجديد

التنظيمي المناسب للتعاون في المجالات الاستثمارية المختلفة، بما يسهم في تطوير اقتصادات هذه الدول ودعم مسيرتها التنموية.“ واعتبر العصفاف أن مؤسسة الخليج للاستثمار هي ”ثمره من ثمرات التعاون الاقتصادي الخليجي المشترك، وأشار إلى أن العدد الإجمالي للمشروعات التي استثمرت فيها المؤسسة منذ إنشائها وحتى الآن هو 39 مشروعاً بلغ حجمه للمبالغ المستثمرة فيها من قبل المؤسسة 1375 مليون دولار.

وزير المالية والتخطيط ووزير الدولة لشؤون التنمية الإدارية في الكويت، د. يوسف حمد الإبراهيم قال أن المؤسسة تعتبر بالفعل

550 مليون دولار الأرباح الموزعة حتى نهاية العام 1999

الخليج للاستثمار بالاستثمار في 7 مشاريع جديدة، أهمها قيامها بتملك 50 في المئة من رأس مال ”شركة الخليج للاستثمار الصناعي“ في البحرين البالغ 183 مليون دولار. هذا مع الإشارة إلى أن هذه الشركة أنشئت بالتعاون مع شركة CVRD البرازيلية التي تعد أكبر شركة لتصنيع الحديد في العالم.

يُشار أيضاً إلى أنه في نهاية العام 2000، بلغت التزامات المؤسسة في الاستثمار بمشاريع في دول مجلس التعاون 500 مليون دولار.

واستمرت المجموعة بتقديم خدمات إدارة الأصول والاستشارات المالية إلى حكومات دول مجلس التعاون الخليجي والهيئات العامة، وذلك عبر مكاتبها في لندن والرياض والكويت.

وتتجلى قوة الوضع المالي للمجموعة من خلال نسبة كفاءة رأس المال، فقد بلغت نسبة رأس المال إلى إجمالي مخاطر الأصول 12,4 في المئة في نهاية العام 2000، وهي نسبة تزيد كثيراً عن الحد الأدنى المطلوب من قبل السلطات

الرقابية المتخصصة. وفي هذا الإطار، أكد الفايز أن إدارة رأس المال أمر حيوي في فلسفة إدارة مخاطر المجموعة، وأن الوضع الرأسمالي القوي لمؤسسة الاستثمار ميزة تنافسية تسعى من خلالها إلى تنمية عملياتنا

المقر الجديد

وكان اجتماع الهيئة العمومية قد سبق حفل افتتاح المؤسسة لقرعها الرئسي والدايم في دولة الكويت. حضر الحفل حشد مميز من الفعلية السياسية والاقتصادية الرسمية وقبادات من القطاع الخاص في دول مجلس التعاون، على رأسهم وزراء مالية دول مجلس التعاون.

وزير المالية والاقتصاد الوطني السعودي، د. إبراهيم العصفاف نوه بدور المؤسسة التي تعد إحدى الصيغ العملية المترجمة لرغبة قادة دول مجلس التعاون لدول الخليج العربية في إيجاد الإطار



محمد عبد الرحمن البحر

إطالة جديدة تعززها أرباح الفصل الأول

سنوات، محافظاً على ريادته محلياً وإقليمياً إلى جانب تمّعه بأعلى تصنيف ائتماني بين بنوك الشرق الأوسط من وكالات التصنيف العالمية مثل "موديز" و"فيتش" و"ستاندرد أند بورز".

يعتبر الوطني بنك التقنية الأول في الكويت، فقد استثمر الوطني بقوة في تحديث وتطوير خدماته المالية والمصرفية، ويمكن للعملاء أداء معاملاتهم المصرفية عن طريق خدمة الوطني المصرفية المباشرة عبر الإنترنت "الوطني أون لاين"، إلى جانب الخدمة الهاتفية وخدمة الرسائل القصيرة (SMS)، وخدمة الواب (WAP) عن طريق الهاتف النقال التي طرحها البنك مؤخراً. كما كان "الوطني" أول بنك في الشرق الأوسط يطرح خدمة تداول الأسهم الأميركية (Online Brokerage) من خلال موقعه على شبكة الإنترنت مع نهاية العام الماضي، وقد اختارته مؤخراً مجلة "غلوبال فاينانس" العالمية أفضل بنك في الكويت وذلك ضمن قائمة أفضل البنوك العاملة في الأسواق الناشئة للعام 2001. ■

الكويت الوطني - محمد عبد الرحمن البحر أن البنك حقق أرباحاً قياسية للربع الأول من العام 2001 بلغت 27,7 مليون دينار كويتي (99 مليون دولار أميركي)، بزيادة قدرها 13 في المئة عن أرباح الفترة نفسها من العام الماضي، ويرتفع العائد على حقوق المساهمين إلى 26,8 في المئة وهو ما يعدّ من أعلى العوائد على مستوى المصارف العالمية.

وأشار البحر إلى أن هذه النتائج تعبر عن استقرار البنك وتعكس استراتيجية واضحة في إدارة الأصول والحفاظ على جودتها وسجله للتواصل في تعزيز ربحيته. تطوير الخدمات المالية التي يقدمها البنك وتنويع نشاطاته ومصادر إيراداته وتوزيع المخاطر وتعزيز القنوات البديلة باستخدام أحدث التقنيات كان له اليد الطولى في تحقيق هذا الإنجاز، رغم الصعوبات الداخلية والخارجية والظروف غير المؤاتية التي تمرّ بها الأسواق العالمية بشكل عام.

البحر أكد أيضاً أن البنك سيواصل جهوده لتحقيق استراتيجية للمصرف الشامل أو مصرف السويو ماركيت التي انتهجها منذ

أطلق بنك الكويت الوطني - هذا العام - برنامجاً جديداً بعد تغيير شعاره السابق، رمزياً للوگو الجديد لدى العقل الاستراتيجي للخطط لتكمن في أن بنك الكويت الوطني - يبريد تأكيد حضوره كبنك عربي في الدول العربية التي يتواجد فيها حالياً والتي يسعى لدخول أسواقها في المستقبل، وليس بنك كويتي وحسب في هذا القطر العربي أو ذاك.

تأكيد الهوية المصرفية العربية للبنك يأتي من خلال إبراز تعبير "الوطني" في السلوغو الجديد، وهذا ليس من باب الشكليات، بل هو انعكاس استراتيجية البنك الفاضلة بتعزيز حضوره العربي وصورته كعصر متقدم إلى وجد.

الأهم من إطالة "الوطني" بشعاره الجديد، هو إخلاله برقم قياسي آخر على مستوى أرباح الربع الأول من العام 2001، ليعزّز سجله الحافل على مدى السنوات الماضية، ومسلّس نجاحاته كأحد أكثر البنوك العربية ربحية.

فقد صوّح رئيس مجلس إدارة بنك

بنك ABC:

قرض مباشر لشركة التسهيلات التجارية

قدّمت المؤسسة العربية المصرفية (ABC) قرضاً مباشراً متوسط الأجل قدره 20 مليون دولار إلى شركة التسهيلات التجارية الكويتية بخصم لتحويل عمليات الشركة المتمثلة بتحويل شراء السلع الاستهلاكية بالتقسيط. وقّع إنفاقية القرض الرئيس التنفيذي للمؤسسة العربية المصرفية غازي عبد الجواد وقّعها عن الشركة الكويتية رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب عبد الله سعود المصيفي.



غازي عبد الجواد

من جهة أخرى، تمّ اختيار المؤسسة العربية المصرفية إلى جانب سكوشيا كابيتال لترتيب قرض مضمون بمبلغ 90 مليون دولار نيابة عن شركة "الواحة الدولية للتأجير" OASIS. حيث أن التسهيلات التي تمّ الإكتتاب فيه بواسطة مرتدي القرض قد تمّ استخدامه لتحويل عملية شراء طائرة بوينغ B777 من "سنغافور إيركرافت ليفينغ اندربرايز" وللإجرة لشركة خطوط الجوية الماليزية.

وشركة الواحة تأسست في أبو ظبي العام 1997 وتمّ إدراجها في سوق الإمارات للأوراق المالية وتلعب دوراً ملحوظاً في السوق العالمية لتشغيل وتأجير الطائرات.

سامبا: توزيع الاستثمارات الإسلامية في بريطانيا



ريفاث، هـ هجر

حصل البنك السعودي الأمريكي (سامبا) أحد أضخم المؤسسات المصرفية في منطقة الشرق الأوسط، على موافقة رسمية من السلطات البريطانية للقيام بتوزيع استثمارات سامبا الإسلامية في بريطانيا. ومن شأن هذه الخطوة التنظيمية أن تمكن سامبا من تقديم صناديق استثمارية مشتركة في الأسواق بشكل سريع.

وقال ريفاث هجر، المدير الإداري ورئيس منارة الاستثمار في سامبا العالمية لإدارة رؤوس الأموال - لندن: "إن للمستثمرين بحاجة إلى الإطمئنان بأن استثماراتهم آمنة. ومن مزايا الصناديق الاستثمارية المشتركة أنها تقدم للمستثمر أساليب بسيطة للإستثمار، ولكن المستثمر المستقل بحاجة للتأكد من أن الشركة أو المؤسسة التي يقوم باستثمار أمواله فيها سليمة ومستقرة. ومع الحصول على

الموافقة الرسمية من الهيئة التنظيمية في المملكة المتحدة، أصبح بإمكان سامبا الآن أن تقدم صناديق جديدة إلى الأسواق بشكل أكثر فاعلية وسرعة من ذي قبل.

وكانت سامبا طرحت مؤخراً صندوق الأسهم العالي الإسلامي، وهو صندوق تمّ إطلاقه في نهاية العام 1999 ليخفي بمطالبات واحتياجات المستثمرين من المسلمين في منطقة الشرق الأوسط والعالم. ويتم إدارة هذه الصناديق من خلال شركة سامبا العالمية لإدارة رؤوس الأموال وهي شركة فرعية مملوكة بالكامل لـ سامبا.

البنك العربي يطلق صندوق الفارس الإسلامي



سامر المصري

أعلن البنك العربي عن طرح صندوق الفارس الإسلامي، وهو صندوق تعاوني يستثمر في أسهم الشركات العالمية التي تتوافق مع الشريعة الإسلامية.

وقال سامر المصري، الرئيس الإقليمي لمجموعة الخدمات المصرفية الشخصية في البنك العربي: "صندوق الفارس الإسلامي هو صندوق نمو عالي للأسهم، حيث سيضع كبرى الشركات الدولية التي حققت سجل نمو ورائح واحتلت طليعة التطورات الحديثة. وقد طرقت البنك العربي أسهم الشريعة المتعلقة بالإستثمار وجمع مجموعة متنوعة من الشركات التي حازت على تصديق الخبراء. وهذه شركات مثيرة في مصاف شركات التكنولوجيا والاتصالات، وتتمتع بشهرة عالمية واسعة، وسيضع صندوق الفارس الإسلامي شركات من هذه المجموعة بحيث نوازن بين التنوع الجغرافي والتنوع حسب قطاعات الاقتصاد".

بالإستثمار في قطاعات مثل السيارات، الاتصالات والنفط وغيرها من السلع الاستهلاكية، يمكن تحقيق توزيع متوازن للإستثمار. ويضيف: "سيصبح لدينا مزيج من النمو والقيمة المتأخرة، فالصندوق سيضع قاعدة من الشركات القوية التي تشمل كبرى الشركات الدولية المتأخرة، وسنسعى إلى تحقيق النمو النشط من أسهم التكنولوجيا الرافقة، كما سنسعى أيضاً ضد تقلب أدواق المستثمرين بالإستثمار في شركات الأدوية والرفاق العامة، كالكمبيوتر واليهام. ومن الشركات الأخرى التي تعتبر أسهمها بمثابة "أسهم دفاعية"، أي تلك التي تحقق أداء جيداً حتى في مراحل الكساد الاقتصادي، نجد شركات البيوتروكيماويات والشركات الأخرى العاملة في مجال السلع الأساسية".

وسيكون صندوق الفارس الإسلامي مفتوح للأجل ومقره في جزيرة Guernsey البريطانية، وسيتم تسعيره بالدولار الأميركي.

ويتميّز البنك العربي بشبكة فروع أكبر من أي بنك عربي آخر في العالم، حيث لديه أكثر من 375 فرعاً أو شريكاً في أرجاء الشرق الأوسط ومراكز العالم المالية الرئيسية، ومنها لندن، فرانكفورت، جنيف، زيورخ، باريس، مدريد، روما، فيينا، نيويورك، بكين، شنغهاي، سنغافورة، سيول وسينجي.

بنك الجزيرة يطرح صندوق القوافل



مشاري المشاري

أعلن بنك الجزيرة عن طرحه لصندوق القوافل للاستثمار، ليضم بذلك إلى مجموعة الصناديق التي يقدمها البنك للاستثمار في أسواق الأسهم المحلية والعالمية.

وقال مشاري المشاري المدير العام والمسؤول التنفيذي الأول، "جاءت فكرة طرح صندوق القوافل من أجل أن يوفر لمستثمريه إزدياداً تراكمياً في رأس المال من خلال أداة استثمارية قليلة المخاطر مع تأمين السيولة للمالية السريعة عند الحاجة.

حيث يضع بنك الجزيرة كافة طاقاته وخبرته أخصائييه في مجال المال والأعمال في خدمة الصندوق لضمان نجاحه". وأضاف، "لم نشرع في طرح صندوق القوافل إلا بعد التأكد من توافقه مع أحكام الشريعة الإسلامية وذلك تلبية للطلب المتزايد على أدوات استثمارية متطورة وشرعية".

وحول أهداف صندوق القوافل، أكد المشاري بأن الصندوق يهدف إلى تحقيق أرباح تراكمية مأمونة من خلال عمليات المراجعة مع تأمين السيولة المستمرة والفورية. أما استراتيجية الصندوق فتعتمد على استثمار أصوله في عمليات المتاجرة في البضائع بالربوابة للترافقة مع أحكام الشريعة.

الاهلي السعودي: خدمة الوساطة في الأسهم الدولية



عبد الكريم أبو النضر

أعلن البنك الأهلي التجاري عن تقديم خدمة الوساطة في تداول الأسهم الدولية لعملائه عبر الإنترنت ليكون أول بنك في المملكة يقدم مثل هذه الخدمة لعملائه.

وأوضح عبد الكريم أبو النضر مدير قطاع الخدمات المصرفية للأفراد في البنك الأهلي التجاري، "إن هذه الخدمة ستكون بداية مرحلة جديدة لتداولي الأسهم في المملكة العربية السعودية. وقد طوّرت هذه الخدمة لتلبية الطلب المتزايد لشرحية عريضة من عملاء البنك بين مستثمرين ذوي خبرة وعملاء آخرين يتطلعون لبدء تداول الأسهم في الأسواق الدولية. والبنك الأهلي التجاري يتميز بين الشركات الدولية التي تقدم الخدمات عبر شبكة الإنترنت بالعديد من المزايا حيث يوفر الكثير من الإمكانات المساعدة للعملاء من خلال زيارتهم لفرع مختارة من فروع البنك المنتشرة في المملكة أو عن طريق المساندة الهاتفية على مدار الساعة والتي تقدم باللغتين العربية والإنكليزية. وطرح البنك الأهلي خدمة الوساطة عبر الإنترنت منذ بداية العام

بصفة مبدئية ما وظفي البنك فقط وذلك لتمكينهم من خوض هذه التجربة بأنفسهم ما يمكنهم من الإجابة على استفسارات العملاء بكفاءة أكبر. وسيتسكن مستخدمو هذه الخدمة من العملاء من تداول الأسهم وأخذ قرارات البيع والشراء في الأوراق المالية عبر الإنترنت مع إمكانية الحصول على مؤشرات الأسعار الحالية وأخبار أسواق الأسهم العالمية والحصول على معلومات إحصائية دقيقة عن الشركات المطروحة أسهمها للتداول بالإضافة للعديد من الخدمات الأخرى.

وقال سامي عبد العزيز النويصر مدير الوساطة الدولية في البنك الأهلي التجاري "بالنسبة للذين لا يتمتعون بخبرة في هذا المجال يمكنهم التدرج على تداول الأسهم فعلياً وذلك باستخدام خدمة إفتراضية لتداول الأسهم وهي متوفرة أيضاً على الموقع".

وأوضح طه القويص مدير قطاع المساندة في البنك الأهلي التجاري "إن البنك الأهلي يتفخر بمجموعة الخدمات التكنولوجية الجديدة التي تم تقديمها خلال العامين الماضيين، إن اعتماد خدمات هاتف الأهلي المصري ذات مستوى عالمي ومن أفضل الخدمات الموجودة في الشرق الأوسط".

البنك الاهلي: عائد صندوق درة العروس

حقق صندوق الأهلي لدرة العروس عائداً قدره 67,5 في المئة لعملائه المستثمرين في الصندوق بعد انتهاء فترة الصندوق والتي استمرت لمدة أربع سنوات والتي بدأت من 30 كانون الثاني/يناير 1997 وحتى 27 شباط/فبراير 2001. وجاء تحقيق هذا الربح ناكداً لنجاح الفكرة التي تبناها البنك الأهلي التجاري في المساهمة بتطوير العقار في المملكة بصفة عامة والمدن الساحلية على وجه الخصوص وإعطاء الفرصة للمستثمرين للقيام بهذا الدور عبر استثماراتهم في

Prime Euro Fund Plus	
	Value 17/04/01
Class "A" shares	1 287.66
Class "B" shares	1 275.32

Prime Convertible Fund	
	Value 31/03/01
	11 629.48

وترمز الجائزة إلى تقدير البنك من حيث قوة الإدارة والقيادة والإلتزام بالعملاء وخدمتهم.

وقد صرّح بوندو: "إننا نركز في عملنا على إعطاء الأهمية القصوى لعملائنا ونهدف إلى توفير الحلول الفعالة لهم بأسلوب متميز. كما أننا نعرف ما يتوقعه منا عملائنا ونسعى إلى تحقيقه لهم. لذلك فإننا نركب بجائزة "ذي بانكو ميدل إيسٲ" التي تقدّم الدليل على ذلك. إننا نعمل في الإمارات منذ أكثر من 50 عاماً، وهي فترة تزيد عن تواجد معظم البنوك الأخرى".

بنك HSBC مصر

تمّ رسمياً الشهر الماضي إعتقاد اسم جديد لـ البنك المصري البريطاني هو "بنك اتش إس بي سي مصر".

جاء ذلك بعد موافقة الجهات المعنية في مصر على تملك مجموعة "اتش إس بي سي" 1,006,616 سهماً إضافياً في البنك المصري البريطاني مقابل مبلغ 503 ملايين جنيه مصري (139 مليون دولار)، وبالتالي أصبحت مجموعة "اتش إس بي سي" تملك 90 في المئة من أسهم المصرف مقابل 40 في المئة سابقاً، وأشار عبد السلام أنور نائب رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب إلى حسنات الإنتماء لمجموعة عليية، "سنتمكن من توفير مجموعة أكبر من الخدمات لعملائنا خلال الشهر القليلة المقبلة وسيسلم عملاء المصرف على الفور ولا سيما من يسافر منهم بصورة متكررة، للزايها الإضافية التي سيحصلون عليها من التعامل معنا".

الاهلي سوسيتيه جنرال بدا خطة التوسع الإلكتروني



جيروم جيروم

بدا البنك الاهلي سوسيتيه جنرال - أحد أبرز البنوك الأجنبية العاملة في السوق المصرية - تنفيذ خطة متكاملة للتوسع الإلكتروني وتقديم الخدمات المصرفية الحديثة.

وقال جيروم جيروم العضو المنتدب للبنك لـ "الاقتصاد والأعمال" أن هذه الخطة تأتي في إطار الاستراتيجية الجديدة للبنك والتي تقوم على المزج بين

استراتيجية النخبة واستراتيجية التوسع الجماهيري، حيث يسعى الاهلي سوسيتيه جنرال إلى تقديم خدمات التجهزة المصرفية والخدمات المتخصصة للعملاء الأفراد بالكفاءة وجودة الخدمات نفسها المقدمة للشركات".

وقال: "نحن نخطط للاحتفاظ بالشركات وموظفيها كعملاء دائمين للبنك، حيث نقدم الخدمة لكل طرف وفقاً لاحتياجاته".



الصندوق وفتحه بتوفر الكثير من عناصر النجاح مثل هذه المشاريع في المملكة، حتى يكون بمثابة تحقيق لتطلعات ورغبات الكثير من العملاء للحصول على فرص متميزة للإستثمار في العقار في المملكة وفي إحدى أفضل المدن الساحلية بها وبالتالي تحقيق أرباح تعود عليهم بالنفع والفائدة.

وقال عبد الكريم أبو النصر مدير قطاع الخدمات المصرفية للأفراد في البنك الأهلي التجاري أن طرح البنك مثل هذه الفرص المتميزة للإستثمار في مشاريع تطوير ناجحة كأول صندوق من نوعه في المملكة يعطي المستثمرين في مختلف أنحاء المملكة الفرصة للمشاركة في مشاريع مهيبة من دون وجود مخاطر على رأس المال حيث تتوفر محلياً جميع الوسائل والعناصر التي تحقق النجاح مثل هذه المشاريع الإستثمارية.

وأشار إلى أن مجموع الأصول التي تمّ إستثمارها في صندوق الأهلي لـ درة العروس قد وصل إلى نحو 250 مليون ريال، ساهمت في تطوير المرحلة الثانية من مشروع المدينة الساحلية "درة العروس" في عروس البحر الأحمر - جدة التي تعتبر أشهر مدينة ساحلية على شاطئ البحر الأحمر متكاملة بكافة التجهيزات اللازمة لتوفير الخدمات الرئيسية لنحو ألف قطعة أرض سكنية.

HSBC الإمارات: جائزة أفضل بنك تجاري



بوندو يتسلم الجائزة من الشيخ خالد بن زايد

حصل HSBC على جائزة "أفضل بنك تجاري في الإمارات نتيجة إستفتاء بين القراء أجريته مجلة "ذي بانكو ميدل إيسٲ" وزميلاتها "كمبيوتر نيوز ميدل إيسٲ" وبايب لاين وبنكوك وورلد ميدل إيسٲ".

وسلم الشيخ خالد بن زايد آل نهيان الجائزة إلى ريك بوندو، مدير أول الخدمات المصرفية التجارية وخدمات المؤسسات لدى بنك اتش إس بي سي للشرق الأوسط، في حفل أقيم في أبراج الإمارات.



د. صالح اللاتح

شركة التوفيق: صندوق المنار للأسهم الخاصة

أعلنت شركة التوفيق للصناديق
(الاستثمارية، المحدودة ("التوفيق")

وشركة ميبلودو بارتنزل إل بي
Maple Wood Partners L.P ("ميبلودو") طرح صندوق المنار المحدود
للأسهم الخاصة، وهو الأول من نوعه الذي يتيح فرصة للاستثمار في
حافطة من الأسهم الخاصة متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية.
وستتم إدارة الصندوق من قبل شركة ميبلودو وشركة التوفيق
(الراعيان)، بحيث تختار شركة ميبلودو عمليات الاستثمار وتنفذها،
وتضطلع شركة التوفيق بدور مستشار الصندوق للاستثمارات
الإسلامية. وسيركز الصندوق على الاستثمار في الشركات الخاصة
الأميركية العاملة في الأسواق المتوسطة الحجم والتي لا تزيد إيراداتها
السنتوية عن 25 مليون دولار أمريكي. وتفيد مؤسسة دان وبرايد
سرتويت، أن هناك أكثر من 9 ملايين شركة في الولايات المتحدة لا
تتجاوز إيراداتها الـ 25 مليون دولار، أي ما يقرب من 100 مرة عدد
الشركات الأميركية التي تتجاوز إيراداتها الـ 25 مليون دولار.

وترى شركة التوفيق وشركة ميبلودو أن هذا الحجم من
الشركات يمثل فرصة ممتازة للاستثمار بما أنها لا تحظى باهتمام
المستثمرين من كبريات الشركات الاستثمارية الأميركية، ولذا يمكن
شراؤها بسعر أقل من الأسعار التي تدفع لقاء شراء الشركات الأكبر
حجماً. وكذلك، ونتيجة لعمليات الاندماج الجارية بين المصارف
التجارية الأميركية، فإن العديد من هذه الشركات الأصغر حجماً لا
يتاح له الإنقاذ بمصادر التمويل التقليدية.

ويفيد د. صالح اللاتح، المدير التنفيذي لشركة التوفيق، "حددنا،
قبل فترة من الزمن، الأسهم الخاصة بوصفها فئة جذابة للغاية من
الأصول التي تتيح فرصاً استثمارية كبيرة لمستثمريننا. وبتمثل
التمضي، بطبيعة الحال، في الاستثمار في الأسهم الخاصة بطريقة
متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية.



عاطف عبد الله

الإسلامي الأول: مشروع مشترك مع برولوجس الأميركية

دخل بنك الاستثمار الإسلامي الأول
(الإسلامي الأول) في مشروع مشترك مع
شركة "برولوجس ترزست" لامتلاك أصول اجارة 37 منشأة من
منشآت التوفيق الصناعية التي تقع في 13 ولاية رئيسية في الولايات
للتمتد، وبلغت قيمة الصفقة 343 مليون دولار.

وقال جروم جيرو أن الاستراتيجية الجديدة تتميز بالاعتماد
الكبير على التكنولوجيا المصرفية والاستفادة من ثورة الاتصالات
حيث وقّع البنك عقدين لإنشاء أحدث مركز لتقديم الخدمات المصرفية
من خلال التلغراف المحمول وإنشاء بوابة معلومات على الإنترنت حيث
سيتم ذلك بالتعاون مع سوسيتيه جنرال فرنسا في إطار إتفاقية
لتحديث الأنظمة التكنولوجية بالبنك.
وأكد العضو المنتدب لـ "الأهلي سوسيتيه جنرال" على أهمية
التطوير التكنولوجي في القطاع المصرفي مشيراً إلى أن الأهلي
سوسيتيه جنرال يعتبر من أكبر البنوك إنفاقاً على التكنولوجيا حيث
يُعد ذلك تمهيداً لإطلاق البنك الإلكتروني الذي يوفر الوقت والتكلفة.

شبكة فروع

وقال جروم جيرو أن البنك يعزم افتتاح عدد كبير من الفروع
خلال المرحلة المقبلة ليلجأ عدد شبكة الفروع 30 فرعاً بعد افتتاح فروعين
في مدينة الإسكندرية منتصف آذار/مارس الماضي مشيراً إلى أن هذين
الفرعين سيقتصر دورهما على تقديم الخدمات المصرفية للأفراد.
وكشف جروم عن قيام الأهلي سوسيتيه جنرال NSGB قريباً
ب طرح خدمة بطاقات الائتمان وفيزا الكلاسيكية والذهبية في السوق
المصرية إلى جانب بطاقة Visa Dept التي تخضع برنامج دفع وراتب
موظفي الشركات الكبرى عبر شبكة A.T.M. كما يعزم البنك طرح
المزيد من المنتجات من عائلة "كوبرت ستاف" وهي الإتفاقية المتكاملة
لخدمة موظفي الشركات التي تتضمن برنامجاً لتعويض الولاء الوظيفي
والحلول المصرفية منخفضة التكلفة...



موسى شحاده

البنك الإسلامي الأردني: نمو ملحوظ

تابع البنك الإسلامي الأردني نموه
معززاً حصته في السوق المحلية. فقد بلغ
إجمالي الموجودات في نهاية العام 2000
نحو 853,3 مليون دينار أي بزيادة 12,8 في
اللفة مقارنة مع العام 1999. كما بلغت
الأموال المتجمعة في الحسابات المختلفة 738 مليون دينار بنمو نسبيته
14 في المئة، وبلغت توظيفات البنك الموزعة على مختلف القطاعات
2, 391 مليون دينار تمثل ما نسبته 11,7 في المئة من تمويلات
واستثمارات السوق المصرفية المحلية.

أما مجموع حقوق المساهمين فبلغ 54,5 مليون دينار ومؤشر
كفاية رأس المال 15,96 في المئة (35,11) لللفة حسب معايير البنك
(الإسلامي) وزادت الأرباح الصافية قبل الضريبة بنسبة 15,7 في المئة
وأوصى مجلس الإدارة بتوزيع أرباح بواقع 5 في المئة من رأس المال.
وكان البنك الإسلامي الأردني زاد رأس ماله العام الماضي من 22
إلى 38,5 مليون دينار بتوزيع أسهم مجانية على المساهمين بنسبة 75
في المئة من أسهم كل مساهم.

وقال نائب رئيس مجلس الإدارة المدير العام موسى شحاده: "إن
التوسع في استخدام التقنيات المصرفية وتقديم برامج وخدمات
ومنتجات مصرفية جديدة تقع في رأس الأولويات".

[حلول ناجحة]



خلال أقل من عقدين أصبحت مؤسسة الجريسي للخدمات الكمبيوتر والاتصالات (JCCS) أكبر مقدمي حلول التقنية المعلوماتية (IT) في المملكة العربية السعودية. ويفضل خبراتها الواسعة وخدماتها الفنية التي لا تضاهي، أصبح اسم (JCCS) مرادفا لتقديم الخدمات الفعالة الجيدة من حيث التكلفة في مجالات الكمبيوتر والاتصالات في كافة أنحاء المملكة.

ويفضل أخذها زمام المبادرة، ويقائنها متقدمة على منافسيها فقد أصبحت (JCCS) فئة قائمة بذاتها. ونظراً لكونها من أكبر الرواد في مجال تقديم منتجات وخدمات الاتصالات (IT)، لذلك فإن علاقتها الواسعة مع عملائها هي مفتاح نجاحها الذي لا يضاهي.

مؤسسة الجريسي للخدمات الكمبيوتر والاتصالات

الرياض: ص.ب. ١٢١٤٠ الرياض ١١٥٩٥ المملكة العربية السعودية تلفون: ٩٦٦-١٠٤١٩٨٠٠٠ فاكس: ٩٦٦-٤١٩٨١٩١
جدة: ص.ب. ١٢١٤٠ جدة ٢١٥١١ المملكة العربية السعودية تلفون: ٩٦٦-٨٠١٢٨٣٣ فاكس: ٩٦٦-٤١٩٨١٩١
الدمشق: ص.ب. ٢٠٠٨١ دمشق ١١١٥٢ المملكة العربية السورية تلفون: ٩٦٦-٣٨١١٦١٠ فاكس: ٩٦٦-٣٨١١٦١٠
البريد الإلكتروني: marketing@jccs.com.sa صفحة الكترونية: <http://www.jeraisy.com>

الجريسي
JERAISY

الصندوق رقم 17 و6 في المئة في الصندوق رقم 2. وتوقع هذه المكاسب ما حققه مؤشر الأسهم المحلي خلال الفترة نفسها. وقال راضي العداد نائب رئيس أول ومدير إدارة الأصول في إدارة الاستثمار أنه على الرغم من تقلبات التي شهدتها أسواق المالية الدولية، نتيجة لتباطؤ نمو الاقتصاد الأمريكي والعالمي، وتراجع أرباح معظم الشركات العالمية، فإن سوق الأسهم السعودية استعادت أن تحافظ على استقرارها، الأمر الذي انعكس بدوره على أداء الصندوقين.

يُشار إلى أن بنك الرياض، يدير حالياً 19 صندوقاً استثمارياً تندرج تحت أربع مجموعات رئيسية وهي: صناديق التجارة وأسواق النقد، صناديق السندات، صناديق الأسهم وصناديق رأس المال المضمون. وهو البنك الوحيد الذي حصد خلال الأعوام الثلاث الماضية جوائز أفضل مدير استثمار على مدى عام وعلى مدى ثلاث أعوام.



الطواس مسعود

مجموعة مان تطرح صندوق الصناديق

أعلنت مجموعة "مان بي إل سي" (Man PLC) الرائدة في قطاع منتجات الاستثمارات المالية سريع النمو، عن تبنيها طرح منتج صندوق صناديق التحوط المسمى "مان ألترنايف إنفستمنس ليمد" (Man Alternative Investments Limited).

وقد تولّى "Dresdner Kleinwort Wasserstein" (DKW) "إصدار مان ألترنايف إنفستمنس ليمد" (MAIL) مطع شهر نيسان/أبريل الماضي على أن تكون (MAIL) شركة استثمار مغلقة (تطرح للاكتتاب لمدة محدودة) وتضع لرسم ضرايبية مؤاتية وبهيكلة أسهم بسيطة، وهذا يستدجر أسهم الشركة بالجنينة الإستراتيجي في بورصة لندن. وستتمثل الهدف الإستراتيجي للصندوق في تحقيق نمو رأس مالي على المدى الطويل مع معدل مخاطر منخفض نسبياً من خلال اعتماد مجموعة متنوعة من استراتيجيات صناديق التحوط التي تهدف إلى تحقيق عوائد ثابتة.

كما أوكل إلى "مان - جنينود"، وهي الشركة الفرعية التابعة والمملوكة كلياً لمجموعة "مان" والتي يقع مقرّها في شيكاغو، دور المدير الإستراتيجي للصندوق صناديق التحوط، وتتمتع "مان - جنينود" بـ 14 عاماً من الخبرة المتواصلة في قطاع صناديق التحوط، وقد حققت محافظتها الرئيسية من صندوق الصناديق عوائد مشابهة لعوائد الأسهم مع معدل تنبذيات مماثل لتنبذيات السندات، وذلك منذ طرحها لأول مرة في العام 1987.

وقال أنطوان مسعود، المدير الإقليمي في "مان" - يعتبر MAIL بمثابة تطور مهم جديد بالنسبة لـ "مان" لكونه أول منتج للاستثمارات البديلة يروج في بورصة المملكة المتحدة. وينضم MAIL إلى أكثر من 170 منتجاً بديلاً عاماً وخصوصاً طرحناه حول العالم منذ العام 1981.

وتتولّى "مان" حالياً إدارة إستثمارات تتفّر بأكثر من 4 مليارات جنيه إسترليني ضمن مجموعة من المنتجات المركبة الناجحة. ■

وشركة "برولوجس" مؤسسة عالية للتوزيع الصناعي المتكامل للمنشآت والخدمات وتصل ما يزيد على 1600 منشأة توزيع في أمريكا الشمالية وأوروبا، وسيملك الإسلامي الأول والمستثمرون المشاركون معه 80 في المئة من المشروع المشترك. ويتوقع الإسلامي الأول أن يحقق الإستثمار مائتاً و10.25 في المئة سنوياً إضافة إلى عائد داخلي مقرر بأكثر من 11 في المئة على مدى فترة الإستثمار البالغة خمس سنوات.

وقال الرئيس التنفيذي للبنك عاطف عبد الملك: "بخلاف مشاركة مع أكبر شركة في العالم لتوفير منشآت التوزيع الصناعي كي نجلب إلى السوق فرصة للإستثمار العقاري تتيج تحقيق عائد شهري مجزٍ بمعدل منخفض نسبياً من المخاطر...".

بنك الاتحاد الوطني وكلية التقنية العليا

أبدم بنك الاتحاد الوطني مع كلية التقنية العليا خلال المعرض الوطني للتوظيف في القطاع المصرفي الذي تم في أكسبو الشارقة، "ثيقة تفهم" على المشاركة في المصلحة المتبادلة لتطوير وتعيين طلاب الكلية في وظائف مصرفية لدى البنك، وبناء على هذه الإتفاقية، وافق الطرفان على تحديد نطاق التعاون والشروط المصرية التي تحكم العلاقة بينهما. وقد أعطي بموجب هذه الإتفاقية، حق لـ بنك الاتحاد الوطني في اتخاذ القرار ومنحه الفرصة الأولى برفض أو قبول رعاية فعاليات كلية التقنية العليا أو تقديم أي دعم مالي للطلاب.



وقع الإتفاقية نيابة عن بنك الاتحاد الوطني عبد الله سعيد الراشدي مدير التطوير والتوظيف، والدكتور سليمان جاسم عن كلية التقنية العليا.

بنك الرياض: عائدات صندوق الاسهم المطية

حقّق صندوق الرياض للأسهم مكاسب خلال الاثني عشر شهراً الماضية حتى 20/4/2001، وهي مكاسب بلغت 20.2 في المئة في

الاقتصاد الجديد

تعريب أسماء

مواقع الإنترنت

Multilingual Registration

Registration

REGISTER NOW

Webtools

@<http://www.ArabicDomain.com>

<http://www.ArabicDomain.com>

Bezar

FAX Inquiries & ORDERS: 1-761-434-4513

Search

JOIN NOW

Arab Directory Listing

PRIVACY POLICY

In the News

فروعا حول منتج قدام الفتي ماذا نعمل؟
Copyright © 2001 All rights reserved. All rights reserved.

Launched 2220

Under the esteemed patronage of the



Saudi Arabia's Premiere International Exhibition and Symposium
for Banking, Investment, Insurance and Financial Services

DON'T MISS OUT ON THIS OPPORTUNITY TO TAKE PART IN THE GULF'S FINANCIAL EVENT OF THE YEAR

28-31 May 2001

Jeddah International Exhibition & Convention Centre
Jeddah, Kingdom of Saudi Arabia



Organiser:



www.alharithy.com

Pending Member



Arab Union for
International Exhibitions
& Conferences



Member:
AEO
Association of
Exhibition Organizers
an official member of
Union des Palais
Internationales



For further information on Saudi Banking & Investment please complete and fax or mail back to:

Al-Harithy Company for Exhibitions Limited

P.O. Box 40740, Jeddah 21511, Kingdom of Saudi Arabia

Tel: ++966 2 654 6384 Fax: ++966 2 654 6853 E-Mail: acejedxpos@rajiil.net

Name

Telephone

Position

Facsimile

Company

E-mail

Address

Products

38 مليار دولار حجم خسارة بيل غايتس العام 2000

ذكرت مصادر اقتصادية في الولايات المتحدة الأميركية أن الملياردير بيل غيتس مؤسس شركة مايكروسوفت خسر في عام واحد نحو 38,3 مليار دولار من ثروته وبات يمتلك الآن نحو 54,4 مليار دولار ومع ذلك فهو ما زال الأغنى مالها من التكنولوجيا.

وكانت الأزمة المالية التي ضربت بورصة وول ستريت أدت إلى خسارة أرقام كبيرة في ثروات شركات والأفراد في مجال التكنولوجيا. وبالرغم من الخسارة التي حلت بمؤسس مايكروسوفت فهو لا يزال متقدماً على منافسه في الـيسون مدير عام شركة أورانكل الذي سجلت ثروته مؤخراً 42,1 مليار دولار.

30 مليون مستخدم إنترنت نقالة Mobile Internet في اليابان

معظم اليابانيين غير سعيدين في تصفح الإنترنت عبر الهاتف النقال، هذا ما خلصت إليه شركة دراسات السوق Gartner Group ، وتضيف أن اليابان للذي يوجد فيه نحو 30 مليون مستخدم قادر على دخول الإنترنت عبر الهاتف النقال يتقدم حالياً دول العالم في مجال الوسائط المتعددة عبر الهاتف النقال. ولكن التقنيات تتقدم في اليابان بشكل سريع خاصة في مجال الجيل الثالث الذي قد يقدم للمستخدمين في اليابان حلولاً وسريعة عمل ربما تغيّر رأيهم في الإنترنت النقالة. وفي هذا الاتجاه تصف شركة الدراسات أن 35,7 في المئة من الذين شملهم الاستطلاع قالوا أنهم قد يستفنون عن الأدوات المستخدمة لدخول الإنترنت في حال توفرّت أجهزة لاسلكية سريعة العمل مع الشبكات التي تعمل صوراً وفيديو.

3.5 ملايين مستخدم إنترنت

في العالم العربي

أوضحت مصادر موقع Ajeeb.com أن عدد مستخدمي الإنترنت العرب بلغ نحو 3,54 ملايين. وأظهرت نتائج البحث أنه خلال عام (آذار / مارس 2000 حتى 2001)، سجل انضمام 1,6 مليون مستخدم جديد إلى مجتمع الإنترنت العربي. وتضيف الدراسة أنه من المتوقع أن يتخطى للمستخدمين العرب حاجز الخمسة ملايين بنهاية سنة 2001 ويتراوح بين 10 و 12 مليوناً مع نهاية 2002.

المحتويات

- 122 - هيئة تنظيم الخدمات العامة: أهداف ومهام وشروط.....
- 125 - سيسكو سيسمز تفتتح مكتباً في القاهرة
- 126 - كميومي تدخل مصر بمساحة 2000 متر مربع
- 129 - الأردن: مؤتمر تعريب أسماء مواقع الإنترنت

شرطي مرور معلوماتي عربي

ازدهام معارض ومؤتمرات تكنولوجيا الاتصالات والمعلومات في الدول العربية يكاد لا يصدق. ويكفي أن نعلم أنه خلال شهري نيسان/ أبريل وأيار/ مايو 2001 نظم ويُنظم نحو 12 معرضاً متخصصاً في هذا المجال من المستوى الذي يجمع كبار الشركات.

فالعاصمة الليبانية بيروت كانت حصدتها 4 معارض بارزة، فضلاً عن المؤتمرات والجلسات واطلاق الخدمات في فترة لا تتعدى 50 يوماً. أما القاهرة فحصدتها 3 معارض بارزة إضافة لإنثنين في الرياض ومجموعة معارض أخرى موزعة على دبي وعُمان ومراكش وبمشق وعمان. هنا أهم المعارض والمؤتمرات التي جرت وتلك الجاري التحضير لها.

في بيروت:

تيليكون 2001

E-Commerce الشرق الأوسط

كوميكس

في القاهرة:

جيتكس القاهرة

ITU الشرق الأوسط والدول العربية

كومدكس القاهرة

في الرياض:

كومدكس للرياض

المؤتمر والمعرض السعودي للتجارة

الإلكترونية

في دبي:

كاريز مبدل إيست

في عُمان:

كومكس

في المغرب:

تيليكون المغرب

في دمشق:

شام 2001 ومؤتمر المعلوماتية في الاقتصاد

في الأردن:

مؤتمر تعريب أسماء مواقع الإنترنت

ويبقى العديد من المعارض والمؤتمرات لتأتي في غير بلد عربي ما يدل على ازدهار بات فعلاً يحتاج إلى شرطي مرور معلوماتي عربي يضبط عملية الانتقال إلى مرحلة استخدام العرب لتكنولوجيا المعلومات.



الاقتصاد والأعمال - أيار / مايو 2001



فريقها من 52 موظفاً سيسكو سيستمز تفتتح مكتبا في القاهرة

القاهرة - "الإقتصاد والأعمال":



ياسر القاضي



مايك كوزنس

التجارة الإلكترونية. وخدم كوزنس قائلًا بأن الثقافة العامة في بعض بلدان الشرق الأوسط تشكك في الإنترنت وتراها منتجاً أميركياً، إلا أن المؤكد أن الإنترنت سيعيد تشكيل الخريطة الاقتصادية لمنطقة الشرق الأوسط في غضون العشرين سنة المقبلة.

من جهته أوضح ياسر القاضي مدير سيسكو سيستمز في مصر أن سيسكو بدأت في مصر منذ عام ونصف بوظف واحد، الآن نحن فريق عمل يضم 22 فرداً، مشيراً إلى أن الظروف مؤاتية في مصر لتطوير نشاط سيسكو بسبب وجود خطة لإنفاق مليار دولار في مجال الاتصالات والمعلومات وهناك شبكة A.T.M. وهناك مستثمرون أجانب في هذا المجال ومن ثم فإن عدد المستخدمين يزداد كل يوم. وبدأ على سؤال حول مخاطر الدفع عبر الإنترنت قال ياسر القاضي أن المستهلك ليس لديه ثقة كاملة في المواقع التجارية على الشبكة لأن الناس لا تثق بالشركات التي لا تعرفها ولكن هناك حلول تقنية للتأمين منها استخدام أرقام لمطابقات الإئتمان مرة واحدة للمسدد حتى إذا سرقت لا تصلح للاستخدام مرة أخرى ■

المستخدمين في المنطقة ولا تزال مقاهي الإنترنت هي الوسيلة الرئيسية للدخول على الإنترنت عند عدد كبير من المستخدمين وقصر استخدامه على البريد الإلكتروني والموصول على المعلومات فقط وليس لتحقيق موقع تنافسي أفضل، بالإضافة إلى انعدام الإستثمارات أو صغر حجمها.

يضاف إلى كل ذلك ندرة المحتوى المحلي باللغة العربية على الإنترنت حيث تشكل اللغة الإنكليزية نحو 90 في المئة من الواد التي تقفها، ما يحدّ معوقاً رئيسياً أمام زيادة عدد مستخدمي الشبكة في بلدان الشرق الأوسط، مشيراً في الوقت نفسه إلى أن حجم الواد العربية ينمو بسرعة مع توافر أدوات التطوير التي تسمح بإنشاء واستضافة واد عربية.

وأكد مايك كوزنس أن هناك عوامل عدة تعمل على دفع عجلة تطوير إقتصاديات الإنترنت في أسواق الشرق الأوسط منها أن تعمل الحكومات على زيادة الوعي والتعليم وتجديد إقتصاديات السوق وتشريع قوانين جديدة ووضع أطر عمل فعالة والإستثمار في بنى إقتصادات تحتية متطورة وسريعة وتطوير أنظمة لتبادل النقود عبر تعاملات

في إشارة واضحه إستراتيجي مسوق تكنولوجيا المعلومات وتعاظم دور إقتصاد الإنترنت على الخريطة المصرية فزت "سيسكو سيستمز" العالمية - رائدة أنظمة شبكات الإنترنت في العالم - افتتحت مكتب تمثيلي لها في القاهرة اعتباراً من أول نيسان / أبريل الماضي.

وقال مايك كوزنس المدير الإداري لقسم التدريب والاتصالات للشركات الكبرى في منطقة أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا في سيسكو سيستمز أن قدوم سيسكو سيستمز إلى السوق المصرية هو قرار إستراتيجي للشركة العالمية لتوسيع نطاق أعمالها في الشرق الأوسط خصوصاً بعد تنامي حجم أعمال الشركة في بلدان شرق وأوسط آسيا ومنها الإمارات العربية المتحدة، حيث يقع المقر الإقليمي للشركة، ولبنان والأردن.

وقال أن السوق المصرية من الأسواق الواعدة في إقتصاد الإنترنت بعد قرار الحكومة المصرية بإنشاء وزارة مستقلة للاتصالات والمعلومات وروصد نحو 10 مليارات جنيه لإنشاء بنية تحتية إحصالاتية على مدى السنوات الخمس المقبلة.

وأوضح في حفل تدشين المكتب الجديد للشركة، أن أسواق الشرق الأوسط متاخرة نسبياً عن أوروبا في مجال إقتصاد الإنترنت ولكن وسيلة التقدم متاحة وسريعة خصوصاً لدى البلدان التي تهتم بتحرير الاتصالات السلكية واللاسلكية.

وقال أن للموقات الرئيسية التي تقف في سبيل تنمية إقتصاديات الإنترنت في بلدان الشرق الأوسط تتمثل في بنية تحتية ضعيفة، خصوصاً في مجالات التلفزيونات والبيانات والاتصالات المتنقلة وعدم وجود قوانين تحمي أو تشجع الإقتصاد المعتمد على الإنترنت وبنية تحتية ضعيفة للتعاملات المالية عبر الشبكة وصغر سنّ معظم

بعد نجاح التجربة في دبي والسعودي كمبيومي تدخل مصر بمساحة 2000 متر مربع

COMPU RE



ولادة الفكرة

حول بدايات نشوء كمبيومي يجيب بركران:

"لاحظنا وجود فراغ في سوق تجارة أجهزة الكمبيوتر وملحقاتها، يتمثل في الفجوة بين اللوكلاء والموزعين لعلامات تجارية معروفة، وبين السوق التي تعتمد على التجميع المحلي والبيع حسب الطلب من دون التقيد بعلامة تجارية مخصصة، بحيث يتم تطويرها والارتقاء بها، كذلك لم يكن في المنطقة أي شكل لشركات السوبرستور أو اليفاستور كما هو منتشر في الولايات المتحدة وأوروبا، وكنت قد عملت في مجال تقنية المعلومات لفترة طويلة في المنطقة من خلال أسواق المملكة العربية السعودية ودولة الإمارات، لذلك بدأت بإعداد دراسة وافية ومستفيضة لإنشاء شبكة محلات "ميغاستور" تحت اسم كمبيومي. واستغرقت الدراسة نحو ثلاث سنوات، وذلك كونها مشروعاً جديداً للمنطقة، ما

يستدعي أن تتم مناقشته من كافة الجوانب وإجراء اتصالات عديدة مع الشركات العالمية للتواجد في المنطقة لإقناعها بالفكرة والتسيق معها على تزويدنا بمنتجاتها على الرغم من وجود المنافسة لعرضها جميعاً تحت سقف واحد.

وفي نهاية العام 1997 تبلورت الفكرة تماماً وأصبحت أسواق المنطقة جاهزة لتلقي هذا النوع من النشاط. لذلك تم افتتاح كمبيومي في دبي العام 1998 كأول معرض ضخم متخصص ببيع أجهزة الكمبيوتر وملحقاتها يجمع تحت سقفه كل احتياجات الزبائن وبسطة بالتالي الثغرة الموجودة بين الشركات العالمية والمحلات العادية للعرض.

■ بعد افتتاح كمبيومي في دبي كيف توسعتم إلى أسواق المنطقة؟

□ المشروع من خلال الدراسة التي تحدثت عنها مقسم إلى مراحل عدة، تكتمل بافتتاح 25 "ميغاستور" في أسواق المنطقة كاملة، والمرحلة الأولى منه تركز على أسواق الإمارات من خلال دبي وأسواق السعودية

من خلال الرياض وجده. والاستثمار في البداية كان نحو 7 ملايين دولار ثم تفتت زيادتها إلى 9 ملايين دولار للانتقال إلى المراحل اللاحقة بالنجاح نفسه الذي رافق المرحلة الأولى.

وفعلاً تم افتتاح كمبيومي الرياض وكمبيومي جده، والآن نحن نستعد لإطلاق كمبيومي القاهرة. وفي شهر تموز/يوليو المقبل سيتم الإعلان عن افتتاح كمبيومي مصر، والذي يمثل أكبر صالة عرض لأجهزة الكمبيوتر وملحقاتها في مصر، حيث تمتد على مساحة 2000 متر مربع.

مواكبة الاقتصاد الجديد

■ تزامن افتتاح كمبيومي مع ثورة الإنترنت والتجارة الإلكترونية، فكيف تعاملتم مع ذلك؟

□ انطلقت كمبيومي أساساً لتلبي احتياجات المستخدمين المنزليين والشركات الصغيرة. والحقيقة وجدنا أن هذه الشريحة من الزبائن بدأت تتوكل وبشكل فعال إلى

لكي نحافظ على راحة الزبون. حتى أننا تقريباً الجهة الوحيدة التي تمكنت من إطلاق أجهزة الكمبيوتر المحمولة تحت اسم كيبومي وبأسعار منافسة جداً مع للحفاظ على الجودة ومستوى المنتج. نحن الآن في السوق منذ فترة ليست بالطويلة، رغم ذلك أوجدنا نمودجاً جديداً من الأعمال التي كانت المنطقة تنقتر لها.

■ **طرح علامة كيبومي للمنتجات** الخاصة بكم، ألم تخلق إشكالات مع مزودي العلامات التجارية التي تتعاملون معها؟
□ إطلافاً، لأن هذه الشركات الكبرى، كومباك، ايسسر، ميوليت باكرو، وغيرها لديهم شروط زبائن في السوق، ونحن لم نشارك أحداً في حصصه من السوق وإنما توسعنا نتيجة توسع السوق نفسها ونموها في المنطقة، نحن في سوق مفتوحة وتنمو بازدياد ونحن نشارك في هذا النمو من خلال طرحنا لعلامة كيبومي أو مشاركتنا في تزويد السوق بالعلامات التجارية الأخرى. باختصار، نحن نحاول أن نصل إلى فئة لدى الزبون بأننا نملك له الاختيار المناسب. لدينا منتجاتنا الخاصة بنا، ولدينا تشكيلة المنتجات الأخرى على اختلاف نوعياتها، وعليه اختيار ما يناسب.

النمو نتيجة النجاح

■ ما هي نسبة نمو أعمالكم، وما هي خطط افتتاح فروع أخرى بعد مصر؟
□ إن النجاح الذي تحقق خلال المرحلة الأولى يؤكد الأرقام، حيث وصلت نسبة النمو لدينا بين العام 99 والعام 2000 إلى 224 في المئة وتوقع مزيداً من النمو في المستقبل القريب نتيجة للتوسع الذي تشهده كيبومي. وتنتقل إلى التوسع في المراحل المقبلة حيث لدينا على خطة المرحلة المقبلة كل من الظهران والخبر (السعودية)، أبوظبي (الإمارات)، بيروت (لبنان) بعد أن تم تاجله من العام الماضي) وتركيا والغرب. وأود أن أشير هنا إلى أن مفهوم سلسلة محلات كيبومي تختلف عن مفهوم محلات بيع التجزئة العادية لأجهزة الكمبيوتر، فنحن لا نركز من منظور بيع الأجهزة، بقدر ما نركز على تقديم الخدمات والطلوب. وفي خطتنا لعام 2003 نقوم بطرح أسهم كيبومي للاندلاع في الأسواق الأورق المالية، كل ما نحتاجه هو الوقت لتجسيد الأفكار وتحقيق النجاح، مازال في جعبتنا الكثير وسنقوم بطرح كل شيء في الوقت المناسب. ■

حاوره: عمار عقيلي

لعل آراء الناس ومفاهيمها في منطقتنا العربية تكاد تجمع في ما بينها على رأي يرقى في أنفائها إلى درجة الحقيقة التي لا تقبل جدلاً، وذلك في ما يتعلق بشركات بيع أجهزة الكمبيوتر وملحقاتها، فهم يقسمونها إلى صنفين لا ثالث لهما:

- شركات عالمية تبيع منتجات معروفة ذات اسم تجاري من خلال شبكة وكلائها وموزعيها،
- شركات صغيرة تبيع الأجهزة المجمعة محلياً ولا تمتلك علامات تجارية خاصة بها.

والفرق يكمن في ريادة الأولى على الرغم من زيادة كلفة منتجاتها، مقابل رخص النوعية الثانية على حساب الجودة في بعض الأحيان. هذا الموضوع بقي وكأنه حقيقة راسخة في أسواق المنطقة، إلى أن جاءت فكرة كيبومي كأول "ميفاستور" لبيع أجهزة وملحقات الكمبيوتر في منطقة الشرق الأوسط، لتكسر هذا الحاجز بين الفئتين، وتلقي من أنظار الناس التصنيف الذي تعارفوا عليه لسنوات.

كيبومي Compupe

رأت فكرته النور في دبي، وتتمثل في صالة عرض ضخمة تجمع تحت سقفها مختلف أصناف أجهزة الكمبيوتر من شتى أنواعها وعلى اختلاف نوعياتها، وعلى الرغم من محاولة البعض الخوض في هذه التجربة، حيث ظهر العديد من الأسماء ما بعد والتي حاولت أن تتمثل التجربة، مثل سلسلة محلات جمبو للإلكترونيات في دولة الإمارات، وسلسلة مكتبة جرير في المملكة العربية السعودية، إلا أن هذه النوعية من التجارب كانت أصلاً تعمل في نشاط تجاري محدد كالإلكترونيات على اختلاف أشكالها، أو بيع الكتب ثم أضافت خطاً جديداً على تجارتها وهو أجهزة الكمبيوتر وملحقاتها، لذلك لم تملك التميز الذي أبدته كيبومي منذ أن رأت النور، وهو التخصص في مجال تقنية المعلومات فقط. وللقوف على قصة كيبومي - ميفاستور كان هذا اللقاء مع دكران تشبلكيان الرئيس التنفيذي لشركة كيبومي.

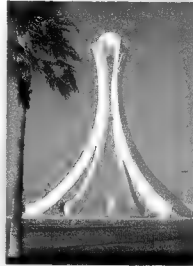
توازن في المنافسة

■ **لم تعدد أسواق المنطقة على وجود جهة تبيع منتجات لشركات منافسة في آن واحد، كيف حققتم في كيبومي هذه المعادلة؟**
□ بكل تأكيد، هذه خطوة نفخر بأننا وضعنا مقاييس لها. حيث أخذنا منذ البداية تلبية احتياجات الزبون كأولوية أولى، لنوفر له حرية اختيار المنتج الذي يرضيه بالسعر الذي يقبل به، وفي مكان واحد. ولقدنا بعدما بالاتصال بالعديد من الشركات العالمية، وتبادلنا معهم وجهة النظر. وإلى جانب حاجة السوق إلى بعض الرونة، تم الاتفاق على شركات عمل مع معظم اللاعبين الكبار في صناعة تقنية المعلومات، ولذلك تجد في كيبومي جواً من التنوع في المنتجات من مختلف الأسماء العالمية إلى جانب الاسم التجاري كيبومي نفسه، والذي حرصنا على أن يدخل السوق بالقوة نفسها التي دخلت بها الشركة، فحرصنا على إنشاء أقسام للدعم الفني وخدمات ما بعد البيع

الإنترنت والتسوق الإلكتروني. لذلك وضعنا ضمن ستراتيجيتنا تلبية احتياجات السوق كإمسا كانت، لذلك ومن خلال معرض جيتكس 99 أطلقنا الإصدار الأول من موقع كيبومي على الإنترنت، ثم تم تطويره في الإصدار الثاني الذي حاز العام 2000 على جائزة أفضل موقع تسوق إلكتروني من مايكروسوفت في السعودية.

والآن نحن بصدد إطلاق الإصدار الجديد والذي يمثل الجيل الثالث لموقع كيبومي على الإنترنت وهو مطور بالكامل ويشمل اللغتين العربية والإنكليزية، ويسمح للمستخدم بحرية الاختيار في مواصفات أي منتج يرغب في شرائه والحصول على المعلومات الوافية حول الأسعار والتسليم وشروط الطلبيات والضمان... الخ. وأضفنا إلى الموقع مزايها أمام عديدة لمحصول العمليات المالية على الشبكة، وكذلك سيحوي قسماً خاصاً بالأعمال التجارية الخاصة مع الشركات B2B وسيغطي شبكة جميع البلدان التي نتواجد فيها.

البحرين تعتمد منتجات مايكروسوفت في كل مرافقها



في خطوة تشير الى توجه بحريني واضح نحو الاستثمار في تكنولوجيا الاتصالات والمعلومات ، وقعت حكومة البحرين اتفاقية مع المؤسسات مايكروسوفت الخليج وشرق المتوسط ، بموجب الاتفاقية تعتمد البحرين تكنولوجيا مايكروسوفت

ومنتجاتها كنظام المعلوماتية الرئيسي في جميع مؤسساتها ومبانيها . وتتبع هذه الاتفاقية للحكومة البحرينية المصنوع على طهيش كبير على اسعار ونظفات وأمتلاك جميع منتجات مايكروسوفت . وقالت مصادر الجانب البحريني انها ستعتمد مايكروسوفت ويندوز 2000 وأوفيس 2000 وباك أوفيس سويت كبنية عمل معيارية في مرافقها المختلفة.

الانترنت النقالة غير مطلوبة عالميا

اظهر مسح دولي أجري مؤخرا أنه على الرغم من التقدم التكنولوجي الذي بات يتيح تصفح شبكة الانترنت بإستخدام أصغر الأجهزة المحمولة ، فإن معظم الناس لم يذهبوا بالانجاز وخُصص المسح الى انه على الرغم من الدماية الضخمة عن التكنولوجيا المتطورة التي توفر الاتصال بالانترنت " في أي وقت ومكان " ، بقي معدل استخدام هذه التكنولوجيا منخفضا جدا حتى بين أكثر الناس تعلقا بالانترنت .

وأضافت مصادر شركة اكستنتشر للخدمات الاستشارية ان المسح شمل 3189 شخصا من المقيمين في الولايات المتحدة وبريطانيا والمانيا وفنلندا واليابان وبين ان 15 في المئة فقط من الذين يمتلكون هاتفنا نقالا أو جهازا معلوماتيا آخرأ يستخدمونه لتصفح شبكة الانترنت ، واتضح أيضا ان أقل من 1 في المئة ممن شملهم المسح يستخدمون أجهزتهم للتسوق عبر الانترنت وهو ما كانت تراهن عليه عشرات الآلاف من الشركات .

Menanet تشترى Africaonline



قالت جهات مالية ان شركة افريكا أون لاين Africaonline اشترت شركة "منانت للاتصالات" ثاني اكبر شركات تزويد خدمات الانترنت في مصر . وتوفر الصفقة التي بلغت قيمتها 8,7 مليون دولار اميركي

لشركة Africaonline نقطة ارتكاز في الشرق الاوسط وشمال افريقيا الى شبكتها التي تغطي 8 بلدان حاليا . وتقول مصادر الشركة انها تعتبر صاحبة أعلى معدلات النمو فيما يتعلق بعدد المشتركين في خدماتها في مصر ، ويتجاوز عدد المشتركين لديها 15 الف.

Standard & Poor's تؤكد على تصنيفها لشركة Cable & Wireless

اعلنت ستاندراند اند بورز Standard & Poor's ان تصنيفها لشركة Cable & Wireless لم يتأثر برغم التقارير التجارية السلبية التي اعلنتها Cable & Wireless وضمنتها معلومات عن هبوط الاسعار .

وأضافت ان التقرير الذي صدر عن الشركة لا يمكن استخدامه في تقييم سلبى .

UNILOG تكشف عملها في التجارة الالكترونية

ترشح شركة يونيلوج وجودها في السوق اللبنانية بشكل متواصل منذ عام 1996 عبر تقديم مجموعة كبيرة من البرامج المتخصصة في الجوانب المالية والايرادية للشركات الصغيرة والمتوسطة . وتقوم الشركة التي تعتبر وكيلة لشركة UNILOG Sage الأوروبية بتقديم منتجات معلوماتية للمؤسسات المالية لتنظيم تعاملات زبائنها عبر الانترنت . كذلك فهي تقدم مجموعة منتجات SAGE E-Commerce التي تمكن الشركات من بناء موقعها التجاري على الانترنت ووصله بأي قاعدة معلومات . وقد قامت الشركة بتنفيذ عدة التزامات لصالح الحكومة اللبنانية . لذلك فإن UNILOG اللبنانية استطاعت للدخول الى ميدان التجارة الالكترونية في مسيوهيا B2B و B2C الذين تتزايد اهتمامها في المنطقة مع اعيان الشركات والمؤسسات الحكومية بهدف انظم المعلوماتية في الاقتصاد العام .



الأردن: مؤتمر تعريب أسماء مواقع الأنترنت

خصوصاً تلك الدول التي وقعت في ما بينها على اتفاقيات تجارية.

وأضاف أبو عصبة أن كسر حاجز اللغة سيساعد المواطن العربي، خصوصاً من لا يجيد اللغة الإنكليزية، على الالتحاق ببركب التجارة الإلكترونية، وأن تعريب الأنترنت سيخلق أفاقاً جديدة له وأنها ستكون من الانخراط في حلقة العولمة والاستفادة منها بصورة أفضل.

وفي اليوم الأول من أعمال المؤتمر أقرّ مجلس إدارة الائتلاف العربي لأسماء الأنترنت AINC الذي تم تشكيله في عمان، أن تستضيف مكاتب طلال أبو غزالة الدولية في القاهرة السكرتارية إلى أن يتم انتقالها إلى المقر الدائم الذي ستحدده في ما بعد الجهات الرسمية المصرية.

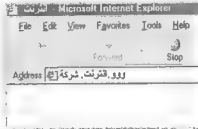
وأشار الخبراء في كلماتهم بجودة خامة السوق العربية للأنترنت والتي تعد بمستقبل جيد خصوصاً وأن العديد من الشركات العالمية قد بدأت بالفعل ومنذ أسابيع عدة الشروع بتسويق أسماء المواقع العربية مثل ACCESS ME ونيفت نيمز NATIVE NAMES وغيرها من الشركات.

وأكد مصدر مسؤول في شركة نيفت نيمز NATIVE NAMES أنه وعلى الرغم من تروى الشركة في بدء حملتها الدعائية لبيع الأسماء العربية على الأنترنت إلا أنها تشهد إقبالاً جيداً من قبل المسجلين الذين بدأوا في حجز العديد من الأسماء العربية على الشبكة.

وقال جابر الله الجار الله رئيس نيفت نيمز في بيان صحفي أن هدف شركته التي طورت أول تكنولوجيا حقيقية تعمل بفاعلية فائقة لتسجيل الأسماء العربية، هو أن تخدم مستخدمي الأنترنت من العرب بحيث تمكنهم من استخدام اللغة العربية ويحري متكاملاً من دون اللجوء للغة أخرى كالإنكليزية.

وأضاف بأن التكنولوجيا التي طوّرتها شركته تعتمد على مزود (دي إن إس) فقط ومن دون أية إضافات أو شروط تخص نظام الزبون، كون النظام المطور يعمل ك (دي إن إس) تماماً وذلك يمكن المستخدم من التعامل وبشفافية تامة مع نظام (دي إن إس) الإنكليزي الشائع ومن دون أي تضارب أو مشاكل.

ومن جهة أكد الدكتور أحمد عبد الله المدير التقني للشركة بأن هذه التكنولوجيا قادرة على دعم مختلف اللغات في كل



لتنجيب التعارض بين الأسماء. وأكد طلال أبو غزالة رئيس مجلس إدارة المؤسسة الدولية المنظمة لأعمال المؤتمر الأول من نوعه أن من شأن الائتلاف العربي هذا أن يكرس اللغة العربية كإحدى اللغات الرئيسية الفعّسة في العالم كافة مواقع، ما يسهّل التعامل المباشر باللغة العربية على الأنترنت لجميع الناطقين بها من دون عوائق لغوية، مشيراً إلى أهمية التعريب التي من شأنها أن تزيد رقعة انتشار الأنترنت في الوطن العربي ودفع عجلة التجارة الإلكترونية وتجسيد أصول التجارة البيئية بين الدول العربية.

وأشار أبو غزالة إلى أن التركيز في المستقبل سيقترص على تجارة الخدمات عبر الأنترنت موضحاً أن السعي يتركز حالياً للوصول إلى مرحلة يتعامل بها ما لا يقل عن 3,5 ملايين مواطن عربي، وأن الاستثمار في هذا المشروع يتطلب من كافة الحكومات العربية والشركات والمؤسسات فيها التحول للتعامل مع الأنترنت وتوفير الاتصال السريع والرخص بوضع الخطط والبرامج الرامية إلى تحقيق ذلك.

ودعا إلى "المساهمة في تطوير مجتمع عربي يعلم ويتعامل، ويتواصل، ويبتكر، ويتاجر، ويصنع الأنظمة، ويتقدم في كافة جوانب الحياة من خلال استعماله للتقنية الرقمية باللغة العربية كإحدى لغات الأنترنت الرئيسية".

وبين صلاح أبو عصبة مدير العلاقات العامة لمؤسسة طلال أبو غزالة الدولية أن ثمار هذا الحدث ستظهر وبصورة أفضل في السنوات المقبلة، لما لها من أهمية في دفع عجلة التجارة البيئية بين الدول العربية

بدأ مسامسة الأنترنت، ولأول مرة، بتوكيز جهدهم لشراء أسماء مواقع الأنترنت الأكثر تداولاً وشهرة باللغة العربية واحتكارها لبيعها بالزادات التي انتهى بعضهم تصميمها، وذلك قبيل إعلان تعريب أسماء الأنترنت رسمياً في العاصمة الأردنية، عمان التي شهدت في اليوم الأول من شهر نيسان/أبريل ولادة الائتلاف العربي لأسماء المواقع على الأنترنت والتي نظّمها اتحاد الائتلاف الدولي لأسماء المواقع بالاشتراك مع مؤسسة طلال أبو غزالة تحت عنوان "تعريب أسماء المواقع على الأنترنت".

وشارك في أعمال الندوة الدولية عدد من الوزراء العرب وممثلو الوزارات والهيئات الحكومية ومراكز المعلومات الوطنية 18 دولة عربية مخصصة في مجال تقنية المعلومات بالإضافة إلى ممثلين من مدينة دبي للأنترنت ومؤسسات الاتصالات العربية وغيرها من الجهات العاملة في هذا القطاع.

كما شارك حشد كبير من كبار رجالات العولمة في العالم، منهم ماسونو بوكاتو عضو مجلس إدارة الأنترنت الدولية ICANN، ونائب المدير التنفيذي للائتلاف الدولي لأسماء المواقع متعددة اللغات MINC وإي جيه بارك، والدكتور جمال علي مدير شبكة الجامعات المصرية، وشكف جومر نائب رئيس شركة VERISING التي تدير بموجب عقد مع الحكومة الأميركية الجوانب التقنية في مجال سياسات التسجيل والمسجلين على الأنترنت، ومن الشركات المحلية التي أكد مدراءها على حضور نقطة التحول الرئيسية NATIVE NAMES، وشركة أي دي أس ميلينيوم IDSN MILLENNIUM، وشركة وريد WALID INC وشركة REAL NAMES، بالإضافة إلى ممثل شركة مايكروسوفت MICROSOFT في الحلقة.

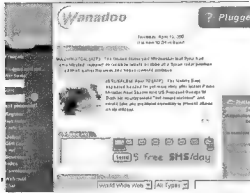
ويهدف هذا الائتلاف للوصول إلى صيغة موحدة للغة العربية المستخدمة في ترميزات المواقع الرئيسية فيها بين المسجلين العرب Com, Org, Net..



مشاكل أمنية في برنامج اكسبلورر

حذرت مايكروسوفت مستخدمي برامج تصفح الإنترنت "اكسبلورر" الذي تنتجه من وجود ثغرة أمنية فيه تمكن المتسللين على الإنترنت من تشغيل البرامج على كمبيوتر المتصفح من كمبيوترات أخرى. وقالت الشركة أنها طوّرت ملحقاً يمكن الحصول عليه من موقعها على الإنترنت لحل هذه المشكلة للمتصفح في إصداريه 5.5 و 5.01.

وقال سكوت كلوب مدير برنامج الأمن في مايكروسوفت أن المتصفح يحتوي على مشكلة تقع في الجزء المتعلق بالبريد الإلكتروني، ويمكن للمتسلل ماهر أن يخترق الكمبيوتر الذي يستخدم هذا المتصفح عبر هذه الثغرة ويقوم بأعمال قد تؤدي إلى تعطل النظام.



دليل عربي للإنترنت

توفر مؤخراً لمجمل عربي جديد للإنترنت في الأسواق أطلقت شركة واناو الفرنسية تحت اسم "هاهو" وقال مسؤولو الشركة أن الدليل أنجزته الشركة التونسية المتخصصة في تسويق مواقع الإنترنت "أكسس ت رأي بزنس". ويصل مجموع المواقع التي يضمها الدليل إلى 7160 موقعاً موزعة على 418 باباً أو موضوعاً، وقالت مصادر الشركة أن المواقع الخاصة بالبنان تأتي في المرتبة الأولى لإنهاية مدتها حيث تشكل 13 في المئة من مجموع المواقع ثم تأتي السعودية في المرتبة الثانية.



صورة موقع www.arabinvest.com

موقع عربي لمساعدة رجال الأعمال

في تطور لافت أنشئ مؤخراً على الإنترنت موقع خاص برجال الأعمال العرب متخصص بشؤون الاستثمار في أسواق المال العالمية. ويهدف الموقع إلى تقديم مجموعة معلومات متخصصة تعليمية ومركزة في قطاع الأعمال لزاريه سواء كانوا مبتدئين أو متقدمين.

الأكثر أهمية في هذا الموقع أنه يستخدم اللغة العربية فيتيح بذلك للجال أمام شريحة كبيرة من رجال الأعمال العرب للإستفادة من خدماته العديدة التي تتنوع بين تداول الأسهم والخدمات التعليمية.

أما باقي الخدمات فتتضمن تداول السندات والصناديق الإستثمارية في كافة أسواق المال الأميركية حتى براس مال قليل (100 دولار) وبأقل ما يمكن من العمولات من خلال الوسطاء الماليين المعتمدين. كذلك يمكن للزوار الإستفادة من المعلومات والموارد الإستثمارية ذات القيمة وأدوات البحث التي توفرها شركات مثل BLOOMBERG و ZACKS و CSFB Direct لمساعدتهم على اتخاذ القرارات بهدف تحقيق أعلى معدلات العوائد. ويمكن زيارة الموقع على العنوان arabinvest.com

احتيايل شركات تصميم المواقع

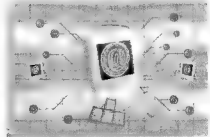
العرض خفضت قيمة الفائورة إلى 450 ألف دولار بعد أن حسمت 900 ألف دولار نتيجة الإستيضاح.

ويقول طوني ويدهير مؤسس شركة RED SQUARE لتصميم المواقع أن الشركات التي كانت تطلب أسعاراً باهظة في هذا المجال أفلست، وأعب من اعتقاده أن أسعار خدمات تصميم المواقع ستخفض أكثر وأكثر. وأضاف بأن الخطأ الشائع الذي ترتكبه الشركات التي تمسّر لإنشاء موقع لها على الإنترنت هو عندما تعهد إلى شركة إنترنت واحدة بمشروعها.

توجد علاقة بين المال المدفوع للتصميم ونجاح الموقع على الإنترنت.

وقال أن هناك العديد من شركات الإنترنت التي تطلب أسعاراً مبالغاً فيها، وأورد مثالاً من شركة في هونغ كونغ طليت رأيه في عرض لتصميم موقعها من شركة في مجال الإنترنت بقيمة 1,4 مليون دولار. وأضاف أنه لاحظ في الفائورة أن سعر محرك الحانئة 50 ألف دولار بالإضافة إلى 50 ألف دولار أخرى قيمة للقطعة لا يتعدا سعرها 50 دولاراً.

يذكر أن بعد مراجعة الشركة التي قدمت



حزّر مدير مجموعة غارتنر GARTNER الإستشارية في جنوب شرق آسيا الشركات من دفع المبالغ الكبيرة لشركات تصميم مواقع الإنترنت وخدماتها. ونته إلى أنه لا



Careermideast تزويد من خدماتها

تتزايد الخدمات التي يقدمها موقع careermideast.com لمستخدمي الانترنت وخصوصاً منهم الذي يبحث عن عمل. آخر الخدمات وهي Ask Injz امكاسنية

للإستشارات حول كل ما يتعلق بالتقدم الى عمل.



صورة موقع CareerMidEast.com

وتقول انجي ابدون المسؤولة عن قسم تنمية مهارات العمل Career Development بالشركة ان الشريحة المستهدفة بهذه الخدمة هي كل شرائح المجتمع مثل الطلاب والموظفين وتتركز اعمقيتها في الاجابة على "كيف نتقدم الى عمل وما هي الاعتبارات المهمة التي يجب معرفتها عن الشركات والأسواق والبلدان وأنواع العمل ..."

وتضيف ابدون - "الاقتصاد والأعمال" ان القسم يستطيع خدمة حتى رجال الأعمال الكبار الذين يريدون تغيير بلد العمل أو نوعه، وتقول: "لذلك فنحن على درجة عالية من الاحترافية القائمة على مركز معلومات سري جداً وأن إضافة لشبكة واسعة من العلاقات". وتقول ان الخدمة مجانية بالكامل وستبقى كذلك لأن الشركة لم ولن تتقاضى من الباحث عن عمل، إعجاباً وإنما فقط من أصحاب العمل.

غيتواي

تطلق SOLO 9500

اطلقت غيتواي التي تعد احدى ابرز شركات تصنيع الكمبيوتر في العالم، أولى أجهزة الكمبيوتر الفخري التي تتضمن معالج يتتووم 3 وذاكرة سعة 251 كيلو بايت. وقالت لينيا اياكوفيديس مديرة الاسواق الدولية في غيتواي اوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا "يتميز الكمبيوتر الفخري SOLO 9500 بشاشة التي تعد اكبر شاشة على الإطلاق في هذه الفئة من الأجهزة إذ تبلغ مساحتها 15,7 انش.

ويضم سولو الجديد العديد من المزايا القوية ومنها القرص الصلب الذي تصل سعته الى 32 ميغابايت، كما يتميز بإمكانيات واسعة للترقية ما يتيح للمستخدم تبديل الكثير من الاجهزة الملحقة من دون عناء بما في ذلك محركات الفيديو الرقمي DVDROM والاقراص المدمجة CDROM وناسخ الاقراص المدمجة CD-RW والقرص الإضافي أو البطاريات.

ويوفر سولو بخياريين من شاشات TFT للوننة قياس 15 او 15,7 انش، كذلك يتمتع بالعديد من وظائف التحكم التي توجد في الاجهزة المكتبية ومنها المفاتيح الساخنة في لوحة المفاتيح المتعددة الوظائف من أجل الدخول السريع الى البرامج من دون استخدام الماوس.

نافيليك تعتمد بيروت مركزاً لها في الشرق الاوسط



جانب من الحضور ويبدو غاري وليس الى جانب وزير الاقتصاد والتجارة اللبناني بابل اليحان ووزير الاتصالات اللبناني جان لوي روليس

أعلنت شركة نافيليك عن اعتماد بيروت مقراً لإدارة أعمالها في منطقة الشرق الأوسط في مجال المعلوماتية والانترنت، إضافة الى افتتاح مركزها الأوروبي الأول في فرنسا. وكانت الشركة قد أعلنت

عن إبرامها اتفاق مع Concert AT&T و British Telecom لتحالف استراتيجي، وجاء ذلك خلال ندوة عقدتها الشركة في فندق فينيسيا بحضور عدد من الوزراء ورجال الأعمال والاختصاصيين.

وقال المسؤول التنفيذي في شركة Concert غاري وليس بحضور لورونت ديليفير وجورج شماس: "ان مركز معلومات نافيليك الجديد يلبي حاجة ملحة تشعر بها الشركات المتعددة الجنسية للحصول على خدمة يعتمد عليها، وما اعلان اليوم إلا تنمته للخدمات التي وضعا هذا الاتفاق من أجل خدمة الزبائن سواء بطريقة مباشرة أو بعلاقتها مع AT&T و BT."

يذكر ان نافيليك اللبنانية تأسست العام 1996 وتخدم أسواق جنوب أوروبا ووسط أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا، وتقدم مجموعة من الخدمات تشمل:

استشارات في مجال أعمال الانترنت، الدمج والتطابق مع الشبكة وانظمتها، الخدمات الادارية التي تشمل كل المجالات الالكترونية التطبيقية.

موتورولا

تقدم جهازاً جديداً



طرحت موتورولا منتجاً جديداً يعتمد تقنية GPRS تحت اسم تايمبورت 280 الذي يعد أول جهاز يعمل بهذه التقنية حسبما

قالت الشركة.

ويطرح هذا الهاتف المتطور، سيصبح بالامكان تحويل عملية الدخول الى شبكة الانترنت من خلال الاستعانة بالهواتف النقال الى واقع يومي ملموس، وذلك من خلال الانتقال الى تقنية G2 الى G3. ويطرح المنتج الجديد سيتمكن المستهلكون من الاعتماد على النظام الجديد للهواتف في تقنية G2.5. إضافة الى الهواتف المذكور اطلقت موتورولا تايمبورت 260 وهو أيضاً أول الهواتف النقال التي تعتمد على مبدأ GPRS والتي تعمل بلافاة ترددات ، وكذلك عرضت هاتفها النقال طراز V series 66 الذي يمتاز بصغر حجمه.



أريكسون

تعيينات جديدة في الشرق الأوسط



ستيفان يوهانسون رئيس أريكسون لبنان الجديد في إحدى للتعيينات

اجرت شركة أريكسون في الفترة الماضية حركة تعيينات، طاولت منطقة الشرق الأوسط حيث أصبح أريك دومينكو مديراً إقليمياً لمنطقة الشرق الأوسط، وستيفان يوهانسون رئيساً جديداً لشركة أريكسون في لبنان.

وكان دومينكو شغل منصب مدير الأنظمة الجوال منذ العام 1995، وهو حائز على ماجستير في الهندسة الالكترونية وماجستير في التسويق الدولي. أما يوهانسون فكان شغل نائب رئيس ومدير عام التطبيقات وحلول الانترنت في منطقة أوروبا الغربية، وهو حائز على شهادة في إدارة الأعمال من جامعة ستوكهولم العام 1990.



أريك دومينكو مدير أريكسون الإقليمي الجديد في منطقة الشرق الأوسط

ALPHA 55

موزع حصري لكاميرات تراست الرقمية



صور لكاميرات الثلاث

أعلنت شركة تراست TRUST العالمية تعيينها شركة الفا 55 موزعاً حصرياً لتفكيكة منتجاتها من الكاميرات الرقمية في منطقة الشرق الأوسط.

وتمتلك تراست TRUST تشكيلة من الكاميرات الرقمية متعددة الاستعمالات ومنها:

* SPYcam وهي كاميرا خفيفة الوزن وصغيرة الحجم يمكنها التقاط وتخزين نحو 80 من الصور الفعالة. وتمتاز بإمكانية ربطها بجهاز الكمبيوتر واستخدامها على شكل كاميرا للإنترنت وهي مزودة بمنفذ الناقل التسلسلي العام USB لسهولة التوصيل إلى مختلف أجهزة الكمبيوتر.

* فوتوكام 1300: تعتبر فوتوكام 1300 كاميرا فعالة بالنسبة لحجمها الصغير حيث تلتقط صوراً بدقة تصل إلى 1/4 ميجابكسل ويمكن ربطها إلى أي نوع من أجهزة الكمبيوتر عبر منفذ متوازي (Serial) وهي مزودة بطاقة ذاكرة قابلة للتوسع لغاية 32 ميجابايت. وتحتوي على فلاش مدمج لصور أكثر وضوحاً، وميزة التصوير البؤري الدقيق (ماكرو) ويرافق معها برنامج MGI الاحترازي لمعالجة الصور الرقمية

* فوتوكام 2300: تتميز هذه الكاميرا الاحترافية بقدراتها الفائقة على التصوير بدقة تصل إلى 2.3 ميجابكسل، وهي مزودة بشاشة عرض واسعة من الكريستال السائل LCD بحجم 1.8 بوصة، وبطاقة ذاكرة لغاية 32 ميجابايت، مع منفذ توصيل للناقل التسلسلي العام USB، وآخر للمتمازي (Serial) وكذلك ميزة الضبط الآلي للبطرة Autofocus وميزة الوقت الآلي للتصوير التلقائي وميزة التصوير البؤري الدقيق (ماكرو).

والجدير بالذكر أن كافة المنتجات تتمتع بضمان سنتين يشمل الاستبدال الفوري للمنتج.

ويشير السيد حسان شاتل، مدير التسويق والمبيعات لدى Alpha 55 بأن النمو الذي تشهده التقنيات الحديثة يعطي للتصوير الرقمي دفعة قوية يجعلها من أولويات اهتمام شركات تقنية المعلومات وخصوصاً في منطقة الشرق الأوسط. ويؤكد ذلك حرص الزبائن على الاهتمام بالصور الرقمية لما تتمتع به من ميزات السرعة والجودة بالإضافة إلى إمكانية التعديل ومعالجة الصور للخططة.

بوابة الاقتصاد الرقمي

أنهى المؤتمر الخليجي الدولي الثاني للأعمال الإلكترونية فعاليات في دبي بعد انعقاد دورته الثانية تحت شعار "ردم الهجوة الرقمية بين الدول النامية والمتقدمة". وكان للمؤتمر الذي عقد تحت رعاية الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم ولي عهد دبي ومبادرة من غرفة تجارة وصناعة دبي، قد حضره نحو 400 شخصية من القطاعين العام والخاص في منطقة الشرق الأوسط إضافة إلى شخصيات من أوروبا والولايات المتحدة الأمريكية لمناقشة وسائل وسبل تسريع عملية انتقال العالم العربي إلى مرحلة الاقتصاد الجديد. وأشار سعادة عبد الرحمن المطيوعي، مدير عام غرفة تجارة وصناعة دبي في محور تعليقه على المؤتمر بقوله: "إن المشاريع العديدة التي نشهدها في قطاع الأعمال الإلكترونية، والجهود التي تبذلها الحكومات في مواكبة التطورات العالية الحاصلة والخوف من عدم القدرة على مواشاة التقدم السريع الذي يعرفه العالم في هذا المضمار، إضافة إلى سعيها الدائم لتأكيد التزامنا مجتمعنا، هو ما دفعنا لتنظيم الدورة الثانية من هذا المؤتمر الذي نأمل أن يساهم في ردم الهجوة الرقمية لضمان مكانة بارزة بين الدول المتقدمة."

هذا وقد خرج المؤتمر بتوصيات عديدة، أهمها الدعوة إلى تشكيل مجلس استراتيجي من ممثلي القطاعين العام والخاص لدراسة قضايا النمو الأساسية للاقتصاد الرقمي، وأشار المطيوعي في الختام للمؤتمر أن مشروع إطلاق السوق الإلكترونية الخليجية المشتركة بات وشيكاً، وأن دبي ستكون مقراً له.



كوميالك تفوز بجائزة الامتياز



مارك سميث مدير خدمات العملاء

فازت كوميالك مؤخراً بجائزة خدمات ويب ستار Webstar Service في فئة سان دييغو السنوية والتي يرعاها اتحاد مهندسي البرمجيات (SSPA)، وفي تصريحه حول الجائزة أشار مارك سميث مدير خدمات العملاء في كوميالك الشرق الأوسط: "لا شك أن هذا الإنجاز يرسخ مكانة كوميالك كشركة رائدة في مجال تقديم خدمات الدعم الفني عبر الإنترنت".

مجموعة بنك الإمارات

تتخطى إلى سوق "تجاري.كوم" الإلكترونية



من اليمين: عبد الله قاسم، المدير الرئيسي - إدارة تقنيات المعلومات في مجموعة بنك الإمارات، جمال بن غنيفة، مدير أول - إدارة الموارد البشرية في مجموعة بنك الإمارات، الشيلة لهنى لقاسمي، مدير عام "تجاري.كوم"، ورامي الجاهوري، من "تجاري.كوم"

أعلنت مجموعة بنك الإمارات انضمامها إلى سوق "تجاري.كوم" الإلكترونية، بهدف عرض منتجاتها للأسواق في منطقة الشرق الأوسط والعالم عبر شبكة الإنترنت.

وتهدف شراكة مجموعة بنك الإمارات مع "تجاري.كوم" إلى تقليل تكاليف العمليات الشرائية المتخصصة بتدعيم المعلومات التحقنية، وما تتضمنه من شراء أجهزة تقنيات المعلومات، الأدوات المكتبية وغيرها من الخدمات التي تقوم المجموعة باقتنائها بشكل دوري، بالإضافة إلى الحصول على منفذ إلكتروني من خلال "تجاري.كوم" يتيح لها الانفتاح على الأسواق المحلية والعالمية وترويج خدماتها خلف العملاء والمستخدمين.

وستعمل سوق "تجاري.كوم" الإلكترونية على فتح المجال أمام للزادات والعروض التي تجري إلكترونياً عبر شبكة الإنترنت، ضمن جو من الأمن والحماية للمعلومات التي تحتويها هذه العروض وللزادات، ما سيزيد من أعداد المتقدمين لهذه العروض والزيادات، ويضاعف فرص مجموعة بنك الإمارات في الحصول على عروض أفضل من أي وقت مضى.

مايكروسوفت أوفيس إكس بي قريباً في الأسواق



مارتن شحاتة مدير تسويق منتجات مايكروسوفت خلال الإعلان عن أوفيس اكس بي

أعلنت مايكروسوفت الخليج والبحر المتوسط، عن موعد الإطلاق الرسمي لجموعة برامج أوفيس الجديدة والتي تشمل أوفيس اكس بي

Microsoft Office XP وجاء الاختصار XP مشتقاً من كلمة الخبرة وسيطرح في الأسواق العالمية في اليوم نفسه الذي سيطرح فيه في أسواق الشرق الأوسط من دبي وينسخته العربية والإنكليزية في آن واحد، ويتميز أوفيس اكس بي بالعديد من الإضافات والوظائف الذكية لتسهيل العمليات المكتبية اليومية.

والجديد بالذكر أن مايكروسوفت لجأت من خلال أوفيس اكس بي إلى طريقة جديدة لحماية منتجاتها من القرصنة، حيث يتعين على مستخدم البرنامج خلال عملية تركيب المنتج على جهازه أن يتصل عبر الإنترنت أو هاتفياً بمكاتب مايكروسوفت ليتم اعتماد وتفعيل المنتج الذي يحتفظ بمعلومات فنية عن الجهاز الذي تم تركيب المنتج عليه، وفي حال رغبت في تغيير الجهاز لابد من الاتصال ثانية بمايكروسوفت لتفعيل البرنامج من جديد، ما يحد من القرصنة التجارية لمنتجات الكمبيوتر

موقع وزارة الخارجية البريطانية يفوز بجائزة



صورة الموقع
www.fco.gov.uk

فاز موقع وزارة الخارجية البريطانية www.fco.gov.uk بجائزة أفضل موقع حكومي على الإنترنت في بريطانيا وذلك للسنة الثانية على التوالي. وقّدت الجائزة في احتفال نظمه منتدى الإنترنت الحكومي في الكلية الملكية للجراحين في لندن. وعيّر وزير الخارجية البريطاني روبرت كوك عن سروره للتقدير الذي لقيه موقع وزارته في حفل منتدى الإنترنت الحكومي وقال: "إن أكثر من مئة سفارة بريطانية في العالم تقدّم خدماتها ومعلوماتها عبر مواقع خاصة بها على الإنترنت".

شهدت دمشق بين 2 و6 نيسان/أبريل الماضي إقامة أول معرض من نوعه للسيارات وهو المعرض السوري الدولي للسيارات وقطع الغيار ومستلزماتها "سيراوتو" 2001 بمشاركة 175 شركة عربية وعالمية من بينها 47 شركة سورية وكيلة لشركة عالمية و25 شركة يابانية و14 شركة أمريكية و13 شركة ألمانية و10 شركات كويتية جنوبية و6 شركات إيرانية، كما شاركت في المعرض شركات عربية من مصر، الأردن، الجزائر، الإمارات ولبنان من خلال الشركة اللبنانية الألمانية لتصنيع كروسري السيارات.

وتنضافست الشركات المعارضة في "سيراوتو" على تسويق أحدث موديلات السيارات وإبرام عقود لبيع السيارات وقطع غيارها ومستلزماتها بالاستفادة من قراوات الحكومة السورية التي فتحت أبواب استيراد هذه السيارات واستبدال القديم منها، ويغفر أن عدد السيارات في سورية حالياً بحدود 600 ألف سيارة وأن معدل الزيادة المتوقع خلال السنوات التالية ستبلغ على الأقل 100 ألف سيارة جديدة، وخصص في المعرض جناحان الأول عرضت فيه سيارات قديمة تعود أعمار بعضها إلى العام 1949 و1950 كما عرض الجناح الثاني سيارات السباقات (الرالي) وجميعها تعود ملكيتها لأبطال لبنانيين.

وقال نوار سكر مدير عام الشركة للتضامنة للمعارض منظمة "سيراوتو" وبالتعاون مع شركة آر ت لاين المصرية أن قرار الحكومة السورية بتسهيل السماح باستيراد السيارات واستبدال السيارات القديمة أعطى دفعة لمبيعات السيارات في السوق السورية وإن بقيت الرسوم الجمركية عالية وعلى ما كانت عليه سابقاً، وقد تسبب قرار السماح بتراجع أسعار السيارات بنسبة راوحت بين 10 - 20 في المئة وهو انخفاض جيد في المرحلة الأولى غير أن أسعار السيارات لا تزال مرتفعة في سورية مقارنة بما هي عليه في الدول المجاورة، وتوقع سكر أن يجري تخفيض الرسوم والضرائب على استيراد السيارات في سورية في القريب العاجل، وقال أن المنافسة تشهد بين شركات السيارات في سورية وهو أمر يتعكس إيجاباً على مصلحة المستهلك، فهذه الشركات تتنافس حالياً في مجال البيع بحوافز عديدة بالاقساط وبإطالة فترة الصيانة، وأكد أن مثل هذا المعرض سيكون من المعارض الدائمة في سورية. ■

ياراعشي



وزير النقل مكرم عبيد يفتتح المعرض برفقة د. حسان النوري ووزير التنمية الإدارية ونوار سكر

سورية: المعرض الأول للسيارات فتح أبواب الاستيراد يبشر بطفرة مبيعات



عبيد وسكر ومعهما صاحب نحاس في جناح شركتي فولفو وبيجو



شفروليه سيلفيو ادو يفوز بجائزة دولية

فاز بيك - أب شفروليه سيلفيو ادو، الجديد كلياً بجائزة "شاحنة العام" للرموقة من مجلة "موتور ترند" للعام 2001، علماً أن مبيعات سيلفيو ادو في الشرق الأوسط ارتفعت بنسبة 76 في المئة العام الماضي.

وقال مدير شاحنات جنرال موتورز في الشرق الأوسط بوب كاهيل، "يبرز طراز سيلفيو ادو الجديد أنه رائج جداً في هذه المنطقة، والجائزة تؤكد أننا الأفضل بقلتنا في السوق". الجائزة الأخيرة هي السادسة من نوعها التي تفوز بها شفروليه خلال سبع سنوات، وقالت الجهة: "فاز طراز شفروليه سيلفيو ادو، القوي التحمل، بسبب ما يجمعه من مزايا القوة، واتساع مقصورة الركاب، وسعة الحمولة وفرة التجهيزات التي يقدمها".

... وتطلق لومينا كوبيه



تستعدّ شفروليه لتعزيز علاقة سيارات لومينا، الأكثر مبيعاً في فئة الحجم المتوسط، حيث ستطلق في وقت لاحق من هذه السنة طراز لومينا كوبيه، وهو سيارة بيبابن متعددة الزوايا ومزودة بمحرك "8" هالي الأداء.

مدير شفروليه في الشرق الأوسط، جيري غرونويغين، قال، "عائلة لومينا التي تتألف حالياً من طرازات إل إس / إل تي زد، واغن وإس إس، أحدثت ضجة كبيرة في المنطقة منذ وصولها إلى الأسواق في العام 1999".

وتجاوزت مبيعات لومينا 8600 سيارة في العام 2000، بزيادة نسبتها 51 في المئة عن العام السابق، ما جعل لومينا السيارة ذات الحجم المتوسط الأسرع مبيعاً في تاويج جنرال موتورز في الشرق الأوسط.

وستستمرّ لومينا كوبيه بالعودة "الهجومية" التي يتمتع بها طراز إس إس عبر محرك الجبل الثالث "8" الذي يولد 325 حصناً، وهو مشتق من محرك كورفيت، وسيكون مقروناً بعلية تروس من أربع سرعات.

بدجت تستلم سيارات كاديلاك دوفيل



مصطفى المري من لبرتي (إلى اليمين) وفادي غصن (إلى اليمين) يستلمون إحدى سيارات دوفيل الجديدة إلى بانكان بيت

استلمت شركة بدجت لتأجير السيارات في الإمارات ست سيارات فاخرة من طراز كاديلاك دوفيل من شركة لبرتي للسيارات لتعزيز خدمات "الليموزين مع السائق" على أن تستلم المزيد من هذه السيارات لاحقاً.

وقال المدير العام لشركة بدجت في الإمارات بانكان بيت، "سيارات كاديلاك معروفة بالرعاية والفخامة، ونحن مسرورون لتوفير خدمة نوعية لعملائنا".

وقال مدير كاديلاك في الشرق الأوسط فادي غصن، "نحن واثقون من أن سيارات دوفيل ستمنح زبائن بدجت تجربة ركوب ممتازة".

فورد تطلق برنامج المحافظة على البيئة

أطلقت شركة فورد الشرق الأوسط وشمال أفريقيا برنامج شركة فورد للسيارات لمنع المحافظة على البيئة لعام 2001، في دولة الإمارات العربية المتحدة. و انطلاقاً من الإقبال المشجع الذي شهده برنامج العام الماضي في دول الخليج، ستغطي المنح هذا العام دولاً أكثر في منطقة الشرق الأوسط، وذلك بدعم مستمر من مؤسسة الصندوق العالمي للطبيعة Worldwide Fund For Nature.

وتعدّ هذه المبادرة، وهي إحدى أكبر المبادرات من نوعها في العالم، جزءاً من برنامج عالمي لحماية البيئة أنشأته شركة فورد للسيارات. وتقدم المنح الدعم لمأدي المشاريع قيد التنفيذ القائمة في أربعة مجالات هي البيئة الطبيعية والتعليم البيئي وهندسة المحافظة على البيئة وحماية التراث التاريخي في دول مجلس التعاون الخليجي للعام الثاني على التوالي، وتوسع نطاق البرنامج لأول مرة هذا العام ليشمل كل من لبنان، الأردن وسوريا. ورصدت شركة فورد للسيارات هذا العام، منحاً مالية قدرها 90 ألف دولار أميركي للأفراد والمجموعات التي لا تتوخى الربح.



كارل هينز سرفوس مدير عام لاند روفر



ماتيو تافور الى اليسار مع الفريق الإداري

...وتعرض سياراتها الفاخرة



أضغت شركة الطاير للسيارات للنوع المعتمد لسيارات لاند روفر في الإمارات لسة جمالية بعرضها لسيارة رينج

روفر الفاخرة خلال معرض الشرق الأوسط الدولي للقوارب ومعرض كبار الشخصيات للقوارب الذين أقيموا مؤخراً في دبي. وقال بيل بيچ، المدير الإقليمي لـ "لاند روفر" في الشرق الأوسط وأفريقيا: "تم تخصيص أسطول يضم أحدث طرازات رينج روفر لعام 2001 لنقل زوار المعرضين من كبار الشخصيات، ومن الطرازات التي كانت ضمن أسطول سيارات رينج روفر طراز أوتوبايو غران الحصري وطراز إتش. إس. أي 4,6 بالإضافة إلى طراز إس. إي 4,0 وجميعها مجهزة بمقطورة سحب وقارب، وهذا أقل ما يمكن توقعه من سيارة جمعت ما بين ثلغ مستويات الرفاهية من جهة والقوة التي لا تضاهي من جهة أخرى. وقد أوصلت مشاركتنا في المعرض رسالة تقول بأنه عندما يتعلق الأمر بالرفاهية وقوة السحب فلا خيار من دون سيارة رينج روفر".

لاند روفر: مقر جديد في دبي

أعلنت لاند روفر عن افتتاح مقرها الإقليمي الجديد لمنطقة الشرق الأوسط وأفريقيا في دولة الإمارات العربية المتحدة. وبافتتاح هذا المقر الإقليمي الجديد والذي يضم مجموعة بريمر اتوموتيف التابعة لـ فورده (PAG)، أصبح فريق المبيعات والتسويق الإقليمي التابع لها في المبنى نفسه الذي يضم كل من جافوار وفولفو التابعتين للمجموعة الأمريكية بريمر. وسيرأس بيل بيچ، المدير الإقليمي لـ لاند روفر في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا، عمليات هذا المقر الذي تم افتتاحه بحضور عضو مجلس إدارة لاند روفر ومدير التسويق والمبيعات وخدمة ما بعد البيع في منشأة سوليهيل في بريطانيا المسؤولة عن إنتاج طرازات فري لاندر وديسكفري II ورينج روفر ونيفندر. من جهة أخرى، أعلنت لاند روفر عن قيامها بطرح طراز ديسكفري II لافتتاح سوق الجديد في منطقة الشرق الأوسط. وتجمع ديسكفري II افتتحوه من بين أعلى مقاييس القدرة والفعالية على الطرق غير الممهدة مع مزايها خاصة من الفخامة والتجهيزات التميزية. وجّهز هذا الطراز الجديد بمحرك 4,0 لترات ونظام ETC للتحكم بقوة شدّ السيارة للحد من اهتزازها، بالإضافة إلى دفع رباعي دائم على العجلات الأربع ونظام ABS ووسائد هوائية.

السعودية: مشروع كبير لرياضة السيارات

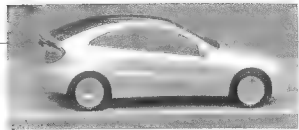


حصلت مجموعة عبد اللطيف جميل على موافقة ودعم القسم الرياضي لتبني مشروع كوميدي، لمشروعها لتعلق بالرياضة السيارات في المملكة. جاء ذلك خلال حفل تكريم سائق فريق تويوتا السعودي عبد الله باخشب الذي أقيم في العاصمة اليابانية طوكيو مؤخراً، تقديراً لإنجازاته التي حققها بإسهم السعودية في البطولات العالمية للرياضات.

وجاء إعلان الموافقة بعد أن قدم باخشب نبذة عن مجموعة عبد اللطيف جميل مبرماً متكاملاً من فكرة المشروع الذي تزمع الشركة إقامته لدعم رياضة

التي حاز على إعجاب كبار اللدراء التقنيين في شركة تويوتا موتور. يذكر أن إنجازات البطل السعودي باخشب لعبت دوراً كبيراً في دعم هذا المشروع والموافقة عليه.

السيارات في المملكة بعد أن لوحظ اهتمام متزايد من الصحافة والوسائل الإعلامية المحلية والإقليمية، بالإضافة إلى الجيل الجديد من الشباب بهذه الرياضة، شارحاً الأهداف المرجوة والمتوقعة من هذا المشروع



مرسيدس C-Class

مرسيدس A-Class 2001 ومرسيدس C-Class الرياضية



مرسيدس A-Class

شخصية السيارة الجديدة مميزة، تعبر عن روح رياضية وديناميكية فائقة، إضافة إلى تامينها لمتطلبات القيادة العملية. يمكن اختيار حجم المحرك ما بين تشكيلة متطورة من المحركات ذات الأربع اسطوانات، فهناك C 230 Kompressor، سعة 2.3 لترات، بعزم دوران عال وقوة 197 حصاناً، تسمح للسيارة الوصول إلى تسارع من صفر إلى 100 كلم/ساعة خلال 8 ثوان فقط، وأن تصل سرعتها القصوى إلى 240 كلم/ساعة. كما يتوفر المحرك الشحون ميكانيكياً بسعة 2 لتر وقوة 163 حصاناً، وللمحرك سعة 1.8 لترات وقوة 129 حصاناً.

أما بالنسبة للتصميم الداخلي فيتميز بالروح الرياضية وسهولة الاستخدام، إضافة إلى رحابة المقصورة وفخامتها. وتتوفر في سيارة الفئة سي سبورتنس كوبيه ميزة إختيارية جديدة، وهي لعبة الدروس الآلية اليدوية السادسة السرعات Sequenetric التي تسمح بتغيير السرعات عن طريق الوضعات الكهربائية من دون الحاجة للوصلات الميكانيكية وادوات التعشيق. أسعار سبورتنس كوبيه تبدأ من 95 ألف ريال سعودي.

تطبل على الأسواق اوائل حزيران/يونيو المقبل سيارة مرسيدس بنز C-Class بجلّة جديدة وتصميم خارجي وداخلي مطور مع عدد من التحسينات التقنية المتكورة. وتشمل فئة A-Class للعام 2001 طرازاً بقاعدة عجلات أطول بمقدار 170 ملم ورحابة داخلية تشبه سيارات الصالون الفاخرة، ومرونة فائقة في التخزين مع مساحة خلفية أكبر. ويعد هذا الطراز ذو قاعدة العجلات الطويلة معياراً حقيقياً في فئة السيارات المدمجة، لما يوفره من مستوى متفرد من الرحابة يبلغ 1930 لتراً، أي بنسبة 11 في المئة أكثر من سيارات الفئة A-Class الأصلية المدمجة.

وفي ما يتعلق بالمساحة الداخلية فإن A-Class بطرازها للمعدل تقتحم أفاقاً جديدة، فقاعدة العجلات الطويلة تؤمن للركاب في الخلف مستوى فريداً من الراحة. كما يعد برنامج الثبات الإلكتروني المطور ميزة جديدة في سيارة A-Class للعام 2001. كما اكتملت عائلة الفئة سي من مرسيدس في السوق السعودية وأسواق المنطقة بعد طرح الرياضية الجديدة "سبورتنس كوبيه" لتتضمن إلى سيارتي الصالون و"إيستات" من الفئة نفسها.

ساماكو تطرح باسات الجديدة



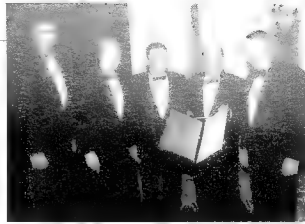
بالنسبة للسعة الداخلية فقد أصبحت أكثر رحابة، وزودت السيارة بوساك أمامية قياسية، وجانبية إضافية. يُذكر أن مبيعات شركة ساماكو ارتفعت في العامين الماضيين بمعدل 300 في المئة بفضل التشكيلة المميّزة والنوعية لطرازات فولساغن واودي وپورش، التي طرحت في الأسواق السعودية، والتي اثبتت تمكّنها بدرجة عالية من التقنية المتطورة والأسعار التنافسية، إضافة إلى الإجراءات التي واكبتها من قبل إدارة الشركة لللمعة بمديرها العام السيد هشام خروطيل، والتي ترجمت بتغييرات كبيرة في جهاز المبيعات والجهاز الفني، وتوسيع شبكة الانتشار عبر صالات عرض جديدة وموزعين معتمدين في مختلف مناطق المملكة.

طرحت مؤخراً شركة ساماكو، الوكيل المعتمد لسيارات فولساغن، اودي وپورش في المملكة العربية السعودية، الجيل الخامس الجديد من سيارة باسات، المائلة للنوسطة.

خضعت باسات الجديدة لتعديلات جمالية في المقدمة والخلف، شملت الواجهة الامامية، شكل الصابيح والصدام وغطاء المحرك، إضافة إلى تعديلات على صندوق الامتعة الذي أصبح من دون مقبض، ومكان جديد للوحة وشكل جديد للمصابيح الخلفية.

وتتوفر باسات في المملكة بمحركين مختلفين، الأول من أربع اسطوانات، بسعة لترين وقوة 125 حصاناً عند 5800 د.د. (المحرك القديم سعته 8.1 لتر) وتساير من صفر إلى 100 كلم/ساعة في غضون 12.2 ثانية. أما المحرك الثاني الأكثر قوة، فهو من ست اسطوانات، بشكل 8.2، سعة 8.2 لتر، وقوة تصل إلى 183 حصاناً عند 6000 د.د. وتتسارع السيارة من الانطلاق إلى 100 كلم/ساعة في غضون 7.7 ثوان، وتصل سرعتها القصوى إلى 238 كلم/ساعة.

وتتميز باسات الجديدة بتمسكها وسرعة تجاوبها والمناورة بشكل انسيابي، بفضل نظام التعليق اللبظ، ونظام التحكم للامساك، إضافة إلى نظام الكبح العالي الفعالية بفضل استخدام اسطوانات كبيرة الحجم مهواة ونظام منع الانغلاق القياسي ABS.



جنرال موتورز:

تكريم مميز لوكلاء الشرق الأوسط

تسلم مدير عام شركة جنرال موتورز في الشرق الأوسط بول جونسون جائزة "رعاية الزبائن" المقدمة من مجلة "أوتوموبيل" في الشرق الأوسط والبرنامج التلغرافي الذي يحمل الاسم نفسه، وقال أن الشركة وكلاهما استثمرتا مئات الملايين من الدولارات في منشآت جديدة مؤاتية وبرامج رئيسية مبتكرة تركز على مبادرة امتيازات جنرال موتورز.

وأخذت الجائزة في الاعتبار مبادرات الشركة للعام 2001 واحداً من برنامج العلاقات مع الزبائن الذي أطلق حديثاً.

من جهة أخرى، حظي وكلاء جنرال موتورز في الشرق الأوسط بتكريم ملفت من قبل رئيس مجلس إدارة الشركة جاك سميث، الذي اعتبرهم "مثالاً يجب أن يحتذى به وكلاء جنرال موتورز في الولايات

المتحدة الأمريكية نفسها.

وجاء التكريم في حفل خاص أقيم في نيويورك حيث خلاله رئيس مجلس الإدارة الجهود التي بذلها وكلاء الشرق الأوسط لتحقيق مبيعات بنسبة 49 في المئة العام الماضي. وقدم سميث جائزة "الرئيس" إلى ثمانية وكلاء استمتعوا بتحقيق أو تجاوز هدف المبيعات المحددهم.

حضر الأمسية التكرمية كل من: الشيخ حمد الجميح والشيخ إبراهيم الجميح من شركة الجميح للسيارات وعبد المحسن العيسى وناصر القحطاني من شركة العيسى للسيارات في السعودية، جاسم الجيدة من شركة الجيدة للسيارات في قطر، الشيخ خالد القاسمي من ليبرتي للسيارات وأحمد اليوسف وعيسى بولاد من الووسف موتورز في الإمارات، طلال المناعي من شركة المناعي للسيارات في البحرين، جورج أبو خضر من المركبات الرائدة في الأردن. وقد حالت ظروف الوكيل الثامن سمير حمصي، من اميكس لبنان، دون حضوره الحفل.

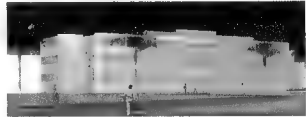


الشيخ محمد بن راشد يقف الشيخ

للتسويق والمبيعات وخدمات ما بعد البيع والدعم الفني لمسيديس بنز وسمارت وفرايتاينز وايفوبوس وكرايسلر ودونج وجيب بالإضافة إلى مركز تدريب متكامل للمبيعات والدعم الفني والإدارة. ويغطي مركز قطع الغيار الجديد أسواق دول مجلس التعاون الخليجي حالياً واليمن وباكستان في مرحلة لاحقة، كما أنه يخفف من التكاليف وكثافة القوة العاملة.

وقال يوناتشر: "يمثل هذا المشروع التزاماً قوياً من قبل ديمرل كرايسلر لعملائنا في الشرق الأوسط ولوزعي منتجاتنا والمنطقة بشكل عام".

وقال ايغل: "إننا بهذا المشروع نهدف إلى تسريع أوقات التسليم وزيادة نطاق قطع الغيار الأصلية لوزعينا الإقليميين".



جبل علي : المقر الإقليمي

لـ ديمرل كرايسلر

افتتح الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم ولي عهد دبي المقر الإقليمي لشركة ديمرل كرايسلر الممتد على مساحة 26,6 ألف متر مربع، إضافة إلى المركز اللوجستي الإقليمي الكائنين في المنطقة الحرة في جبل علي. وقال الشيخ محمد على انتهاء المركز برفاقه مسؤولو المنطقة وإيريش يوناتشر رئيس ديمرل كرايسلر العالمية وجونتر ايغل كبير نواب الرئيس للخدمة وقطع الغيار العالمية لمسيديس بنز. والمنشأة الجديدة التي بنيت خلال تسعة أشهر بتكلفة 17 مليون دولار أميركي تُعد الأولى من أربعة مشروعات إقليمية مشتركة مشابهة فقط لمسيديس بنز وكرايسلر وتنتشر في كافة أنحاء العالم، ستنيرها شركة كاتر بيرل للخدمات اللوجيستية العالمية في دبي، وتضم المنشأة 3600 متر مربع من المكاتب لقمسي

سويس إير و"سابينا" رحلاتنا جديدتان من الخليج

أعلنت شركتا "سويس إير" و"سابينا" عن تسخير رحلة جديدة من جده وأخرى من أبو ظبي، في إطار تعزيز الجدول الصيفي لرحلاتهما الطليجية. ويوفر الجدول الجديد الذي سري مفعوله اعتباراً من 25 آذار/



مارس الماضي، لركاب الشركتين اللذين من الخيارات والرحلات المباشرة الإضافية إلى أوروبا.

وقال ريتشارد كاسل مدير التسويق في "سويس إير" و"سابينا" في منطقتي الشرق الأوسط وشمال أفريقيا: "لقد شهدت الشركتان

تنامياً مطرداً في أعداد الركاب المنطلقين من المنطقة خلال العام الماضي، ما شجّعنا على تسخير رحلتين جديدتين، ليرتفع بذلك عدد رحلاتنا الأسبوعية من الشرق الأوسط إلى 35 رحلة".

وترفع الرحلة الجديدة من أبو ظبي إلى زيوريخ عدد الرحلات الأسبوعية المباشرة من عاصمة الإمارات إلى خمس، بالإضافة إلى ذلك ترفع الرحلة الجديدة من جده إلى زيوريخ، عدد الرحلات الأسبوعية المنطلقة من جده إلى ثلاث. كما ستشهد مدن أخرى في الشرق الأوسط ارتفاع أعداد رحلات "سويس إير" و"سابينا" هذا الصيف، فمن بيروت وخلال فترة موسم الصيف، يوفر جدول الرحلات الصيفي للشركة رحلتين أسبوعيتين إضافيتين إلى أوروبا بين شهري تموز/يوليو وأيلول/سبتمبر، ما يمنح الركاب فرصة الاختيار من 12 رحلة يومية إلى زيوريخ وخمس رحلات في الأسبوع إلى برنكسل.

وعلى الرغم من أن عدد الرحلات المنطلقة من مسقط والقاهرة ستبقى من دون تغيير، إلا أن التعديلات التي ستطرأ على الجدول الصيفي، ستوفر توقيتاً أكثر راحة ورحلات مباشرة.

وتقوم شبكة "سويس إير" و"سابينا" في الشرق الأوسط، بتسيير رحلات إلى زيوريخ وبرنكسل من القاهرة وبيروت والرياض وجده ومسقط ودمبي وأبو ظبي، وتتخالف "سويس إير" و"سابينا" مع 23 شركة طيران عالمية لتوفر رحلات إلى أكثر من 450 مقصداً حول العالم.

دي: الملتقى الثالث لموردي الطيران المدني

افتتح الشيخ أحمد بن سعيد آل مكتوم رئيس دائرة الطيران المدني في دبي للثقافة السنوي الثالث لموردي الدائرة الذي انعقد في مبنى غرفة دبي واستمر ليوم واحد تحت شعار "الجودة، التكنولوجيا والشراكة الاستراتيجية"، شارك في تنظيم الملتقى، دائرة الطيران المدني وسوق دبي الحرة وقسم الإدارة الاستراتيجية والتميز الإداري في دائرة الطيران المدني.

وقال الشيخ أحمد أن الموردين لهم الدور الأبرز في دعم مستوياتنا العالمية مشدداً على "أهمية بناء علاقات قوية معهم". وأعلن عن جائزة دائرة الطيران المدني التي رُفعت سابقاً على 50 شركة، مشيراً إلى أنها أصبحت جزءاً من فعاليات الملتقى السنوي.

مدير الإدارة الاستراتيجية جمال الحاي قدم اللواء ضاحي خلفان تعميم قائد عام الشرطة الذي تحدث عن "الأمن في دبي"، كما تحدث نيابة عن الموردين ريتشارد جيفري (SGS) وبول بقر (FMC) ومارك في مدير عام لأفريقيا والشرق، وجان ياك (تجاري دوت كوم).

تعاون بين "موبينيل" و"مصر للطيران"

استمراراً لسياستها في التعاون في مجال التسويق المشترك مع كبرى المؤسسات الرائدة في مصر، أعلنت الشركة المصرية لخدمات التليفون المحمول "موبينيل" عن توقيع اتفاقية مع مؤسسة مصر للطيران للتعاون بينهما بهدف تقديم أفضل الخدمات للجمهور المصري. وتُعدّ العقد ممثل للمؤسسة مصر للطيران المهندس محمد فهمي ريان ورئيس مجلس الإدارة كما وقَّعه ممثل لشركة موبينيل المهندس عثمان سلطان العضو المنتدب للشركة.

وتشمل الاتفاقية الموقعة بين موبينيل ومصر للطيران على أوجه مختلفة للتعاون بين الشركتين تستهدف توفير جميع المعلومات التي يحتاجها مشتركو موبينيل سواء عن مواعيد مغادرة ووصول رحلات مصر للطيران، أو المعلومات الخاصة بتذاكر السفر وأسعار التذاكر وجوازاتها وتأكيدها والحجز وذلك من خلال الخدمات الصوتية لموبينيل IVR وخدمة المعلومات من خلال الرسائل القصيرة IS-SMS، وخدمة الإنترنت المحمول WAP.

وقال عثمان سلطان: "لقد قلت من قبل أننا في موبينيل نأخذ المبادرة ونشرف على استضافة مشتركتنا من الاتجاه الجديد بالآلية يصبح العمل مجرد وسيلة لنقل الصوت بل مفتاحاً لعالم جديد من خدمات المعلومات مثل المعاملات المالية والمصرفية، والطعام وبيع السينما والمسارح... والطيران... وغيرها من الخدمات التي تسهم في تغيير أسلوب حياة مشتركتنا".

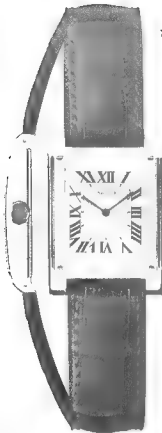
وصرح المهندس محمد فهمي ريان ورئيس مجلس إدارة مصر للطيران بأنه: "تمّ نقل نحو خمسة ملايين راكب في العام 2000 حيث تعد مصر للطيران من أكبر مؤسسات الطيران في الشرق الأوسط وأفريقيا، تخدم 89 نقطة دولية وداخلية بأحدث الأساطيل وأخر ما توصلت إليه تكنولوجيا الطيران".

مجموعة كارتيه بريفيه عنوان التميز

□ ساعة Tank a vis

هي الساعة الذهبية الصفراء ومن مواصفاتها: زنبيرك ذو 8 زوايا مصنوع من الزفير، يعاد لها يدويًا، قطرها 20,50 مم، عمقها 2,10 مم، عدد الجواهرات 18، رباط اليد مصنوع من جلد التمساح باللون النبيذي، العقارب على شكل السيف ومصنوعة من الزفير، الأرقام رومانية والذهب من عيار 18 قيراطاً، والوزيل مستوحى من ساعة Tank Blanche التي كانت أول ساعة غير مستديرة تصنع في العام 1931

مضادة للمياه.



مجموعة كارتيه بريفيه (Privée Cartier) في باريس هي مجموعة حصرية ذات جذور عميقة في تاريخ العلامات

التجارية المميزة. ويكمن سر نجاحها في تصاميم كارتيه الكلاسيكية الخالدة مثل ساعات تونو (Tonneau) وتانك (TANK) وتورتو (Tortue). وكل طراز من هذه الساعات يشكل شاهيداً على الجمال والندرة والفردية في عالم الساعات.

وعبر تاريخها كانت "كارتيه بريفيه باريس" الموضوع الموسوعي لأبحاث الجمال ولبراعة صناعة الساعات. وأصبح الشكل والحركة معاً التعبير عن التحالف الخلاق الذي يطبع أوقات كارتيه المميّزة.



□ Tank a vis

هي بلاتينية ومن مواصفاتها: زنبيرك ذو 8 زوايا مصنوع من لزفير، يعاد لها يدويًا، قطرها 20,50 مم، عمقها 2,10 مم، عدد الجواهرات 18، رباط مصنوع من جلد التمساح باللون النبيذي، العقارب على شكل سيف مصنوعة من الزفير، الأرقام رومانية، الذهب من عيار 18 قيراطاً ومضادة للمياه حتى عمق 30 متراً.

□ Pasha

وهي ساعة ذات زنبيرك دائري ناتئ بالزفير ويعاد لها يدويًا وعدد مجوهراتها 32، رباط اليد مصنوع من جلد التمساح باللون النبيذي، أرقامها رومانية ومضادة للمياه حتى عمق 30 متراً.



5 تصاميم جديدة

وفي العام 2001 قدمت كارتيه خمسة تصاميم في موديلات جديدة هي: ساعة Tank a vis الصفراء الذهبية ساعة Tank a vis البلاتينية ساعة Tortue البلاتينية وهذه ثلاثة تصاميم جديدة مع ثلاث حركات جديدة كلياً، حركة MC437 مع حرف "C" كدلالة على كارتيه.

وهناك ساعة Tortue من الذهب الأبيض وساعة Pasha المصنوعة من الذهب الأبيض وهما تصميمان ذات حركات هي آية في الجمال.

المقاء الدوري

لجمعية الملئين البحرينيين

أقامت جمعية الملئين البحرينيين - فرع الجمعية الدولية للإعلان في البحرين - لقاء العمل الدوري لأعضائها وضيوفهم، تحدث خلالها وزير التنمية والصناعة البحريني السابق يوسف أحمد الشراوي عن: "فن الإصالح عند العرب - قديما وحديثا". كما تحدث رئيس الجمعية خميس محمد الملقلة عن المرحلة الجديدة من التطورات السياسية التي تشهدها البحرين للتركزة إلى ميثاق العمل الوطني وأكد على أهمية الإعلان كقوة حيوية داعمة للإقتصاد وكأساس لوسائل الإعلام المستقلة والتنويع ولجميع مقترح.

من جهة أخرى أشاد الملقلة ببيان جمعية الإعلان لدول مجلس التعاون الذي أصدره مجلس إدارة الجمعية بعد إجتماعه مؤخراً في دبي بدولة الإمارات العربية المتحدة، والمتضمن رفض الجمعية للأسلوب الذي استولت فيه أطراف أجنبية على مصالح "الخليج للإعلان" في مشروعاتها للشترك كبنكاس الخليج مع شبكة الإعلان العالمية "لولينتاس"، الذي تأسس في دبي العام 1992 بعد علاقة عمل وتعاون ناجحة بين الطرفين بدأت منذ العام 1982.

سحب جوائز

حملة اليوروكوليكشن



عملية السحب

أجرى "اليوروكوليكشن" عملية سحب جوائز الحملة الترويجية في دبي تحت شعار "متعة في الشراء فرصة للربح" وذلك في مركز وردينس البستان. حضر الحفل مساعد المدير العام للمركز عبد القادر حنقير، ممثل الدائرة الاقتصادية إبراهيم شاهين ومدير اليوروكوليكشن زيد زيدان، وجاءت النتائج كالآتي:

- الجائزة الأولى: سيارة سمات للفائز حنا سالم/ الإمارات.
- الجائزة الثانية: 20 ألف درهم نقداً للفائزة آمال أحمد/ الإمارات.
- الجائزة الثالثة: 5 آلاف درهم نقداً للفائز جاسم محمد/ قطر.

والاقتصادية لإمارة الشارقة للعام 2000.

وقال معزز غنطور المدير المسؤول لجمعية ماتيتو: "نشعر بفخر كبير لتخصيصنا بهذه الجائزة العظيمة من حكومة الشارقة تقديرًا للعمل الذي نقوم به منذ أن أسستنا مكاتبنا الرئيسية في الشارقة، ونحن كشركة عربية نفتخر لتقدير حكومة عربية لإنجازنا".

الشيخ سلطان بن محمد بسلم الجائزة لـ محمد وفيه



النخبة للإعلان

فرع في أبو ظبي

استطاعت شركة النخبة للإعلان بعد مرور أقل من عامين على إنشائها من احتلال مرتبة متقدمة بين نظرائها في مجال الإعلان، ودفعها نجاحها وحرصها على تأمين وتنفيذ كافة متطلبات عملائها محلياً وإقليمياً، إلى ضرورة إنشاء شبكة النخبة لتعزيز تواجدنا في كل من الكويت، قطر، عمان، المملكة العربية السعودية، لبنان والأردن.

وبعد أن رسخت جذورها في دبي، ونظراً لتوسع أعمالها وزيادة عدد عملائها تنطلق النخبة إلى إمارة أبو ظبي لتفتتح فرعاً لها مجهزة بثلاثة أشعة، شراع الخبرة والابتكار، شراع الخدمات المتكاملة وشراع الطموح إلى الارتقاء الأعلى درجات التميز، سيوفر المكتب الجديد، إضافة إلى الخدمات المعتادة خدمات جديدة مثل: إدارة الفعاليات (Event Management)، (Website) (Account Planning)، (Designing)، وتصميم المواقع على شبكة الإنترنت.

ماتيتو تفوز

بجائزة مؤسسات النخبة

حازت شركة ماتيتو العالمية المتخصصة في مجال تحلية المياه ومعالجة المياه العادمة على جائزة مؤسسات النخبة من قبل غرفة تجارة وصناعة الشارقة. وسلم الشيخ سلطان بن محمد بن سلطان القاسمي، ولي العهد ونائب حاكم الشارقة الجائزة لـ محمد وفيه، المدير التجاري لشركة ماتيتو في حفل خاص أقيم في اكسبو الشارقة. وحازت ماتيتو التي تدير عملياتها في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا وآسيا من مكاتبها في الشارقة في دولة الإمارات على جائزة النخبة المخصصة للشركات والمؤسسات ذات الأداء الاقتصادي والاجتماعي المتميز ولمساهمتها الكبيرة في الحركة التطويرية

زيروكس: جولة بحرية لعرض الحلول والمنتجات

أعلنت زيروكس، شركة المستندات الرقمية العالية، عن إطلاق مبادرة مهمة في المنطقة تحت اسم "كيبوكروز"، تشمل جولة خليجية على متن سفينة صممت خصيصاً لهذا الغرض، لتكون زيروكس بذلك أول شركة عالمية كبرى تجوب أنحاء المنطقة بحراً، لتقديم لمعاتها أحدث منتجاتها وحلولها في مجال الطباعة وتكنولوجيا المعلومات، في كل من الإمارات، الكويت، البحرين، السعودية، عمان، قطر وإيران.

وقال ريتشارد أدامو، رئيس شركة زيروكس الشرق الأوسط والهند وآسيا وأوراسيا وأفريقيا: "تعزيز هذه المبادرة الغريزة التزاماً نحو منطقة الخليج، فهي ترمز إلى استثمارنا طويل الأمد في المنطقة، من خلال طرح أحدث ما توصلت إليه شركة زيروكس العالمية من حلول في مجال إدارة المستندات الرقمية في المنطقة".

تعاون إعلاني بين AMC و SUBWAY

"SUBWAY" ثاني أكبر شركة مكولات سريعة في العالم بدأت بالتعاون مع شركة AMC في إقامة حملاتها الإعلانية في دولة الإمارات العربية المتحدة.

"SUBWAY" لديها 16 فرعاً في الإمارات وهي من مطاعم المكولات السريعة الأسرع نمواً في الدولة والعالم، ولديها 14531 موقعاً في العالم، ما يجعلها الرائدة في مجال سلسلة مطاعم السندويشات وتشتهر باستعمال المكونات الطازجة والصحية. إضافة إلى المجموعة الكبيرة من السندويشات المذاقية تحتوي قائمة طعام SUBWAY على Giant Party Subs و Party Platters وهي أطباق من السندويشات التي تلائم جميع المناسبات مثل الحفلات والاجتماعات.

ستستفيد AMC جميع متطلبات SUBWAY التي تراوح بين الدعاية، التسويق والعلاقات العامة، إضافة إلى ذلك ستقوم بتنفيذ حملة إعلانية مكثفة خلال شهر نيسان/ أبريل لترويج سندويشات سيليكس صيس الجديدة.

معرض اللوحات الفنية في مطار دبي الدولي

واصل معرض اللوحات الفنية في (مبنى الشيخ راشد) في مطار دبي الدولي، فعالياته ضمن إطار مشاركة دائرة الطيران المدني في دبي في مهرجان دبي للتسوق 2001 وإبراز الوجه الحضاري لدبي. واستطاع المعرض الذي يعد الأول من نوعه الذي يقام في مطار دبي على مستوى الشرق الأوسط، جمهوراً واسعاً من المسافرين للبحث عن الرسم للعناصر.

وتقوم شركة إعمار العقارية ش.م.ع بالتعاون مع دائرة الطيران المدني بالمشاركة في رعاية وتنظيم هذا الحدث، ما ساهم في إبراز هذا الحدث الفني الراقي.



وليد لغالي مع عدد من كبار مسؤولي بلدية دبي

"ثري أم" تنفذ حملة "دي جديدة كل يوم"

تحالف قسم التصوير التجاري في شركة "ثري أم الخليج" مع بلدية دبي، لترويج شعالي حملة "دي جديدة كل يوم"، على حافلات النقل العام في المدينة، من خلال استخدام تكنولوجيا ثري أم سكوتشبريت للتصوير التجاري "الرسومات".

وكانت بلدية دبي طرحت حملة شعار "دي جديدة كل يوم" العام الماضي، في أعقاب نشر كتابها الذي يحمل عنوان "دي جديدة كل يوم"، والذي يبرز التغييرات الحديثة في ألق المدينة العمراني.

وقال وليد لغالي، مسؤول المبيعات في ثري أم - قسم التصوير التجاري: "تفخر ثري أم الخليج بالعمل مع السلطات المحلية لتعزيز صورة دبي كمركز سباحي متنامي الأهمية والشعبية".

قرض لـ فوباك اينوك من بنك الإمارات

أبرمت شركة فوباك اينوك الخليجية المصدودة، أحد المهرجات المشتركة والمالكة لأحدى أكبر منشآت التخزين البترولية في الخليج، اتفاق اقراض مع بنك الإمارات الدولي PJSC بقيمة 15 مليون دولار أميركي وذلك لتمويل للمرحلة الثانية من منشأتها.

وكان "بنك الإمارات الدولي" PJSC بالتعاون مع بنك أخرى، قد أقرض الشركة 52 مليون دولار أميركي لتمويل للمرحلة الأولى من المشروع الذي يضم 20 صورياً بطاقة استيعابية قدرها 500 ألف قدم مكعب، ترتفع إلى 812 ألف قدم مكعب مع اكتمال المرحلة الثانية من التوسعات.

ووقع اتفاق الاقراض الثاني كل من المهندس حسين سلطان رئيس مجلس إدارة فوباك اينوك الخليجية وجمهور جيلينيو المدير التنفيذي لشركة فوباك اينوك الخليجية للحدودة وإبراهيم لوتاه المدير الأول لفرع بنك الإمارات الدولي "PJSC" الرئيسي في دبي ممثلاً عن البنك.

من اليسار: سلطان، لوتاه وجيلينيو





الشيخ سلطان بن حطفون بن محمد آل نهيا، محمد سيف المزروعى ورئيس مجلس إدارة "تريوم" وداني صاري العضو لشعب عمالتيون محطة التبريد

خدمة التبريد المركزي في مركز الجيمي

استكملت الشركة الوطنية للتبريد المركزي "PJSC" - تبريد بالتعاون مع بلدية العين، أعمال الإنشاء الخاصة بتوفير خدمة التبريد المركزي الجيمي للتسوق الجديد في العين. وقام الشيخ سلطان بن حطفون بن محمد آل نهيا، وكيل ديوان ممثل حاكم المنطقة الشرقية بافتتاح المشروع الجديد.

وقال محمد درويش القعزي، العضو في مجلس إدارة "تبريد" ورئيس لجنة المشاريع في "تبريد" ومدير المشاريع في مجموعة الأوفست في دولة الإمارات: "بافتتاح مركز الجيمي للتسوق، تكتمل المرحلة الأولى من هذا المشروع المهم. وعند إتمام المشروع بالكامل، سيتمكن الحطة من توفير خدمات التبريد لجباني البلدية والمستشفيات فضلاً عن مركز الجيمي للتسوق والمنشآت المحيطة بالمشروع".

ويغطي مشروع محطة بلدية العين مساحة 1125 متراً مربعاً ويقوم حالياً بإنتاج وتوزيع 2900 طن من التبريد لمركز الجيمي للتسوق، وسترصد حطاة إنتاج الحطة إلى أكثر من 5000 طن تبريد

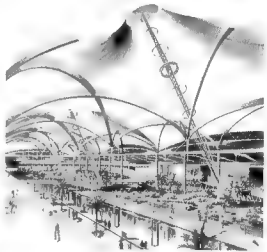
عندما تكتمل المرحلة الثانية من المشروع. وسيضم مركز الجيمي للتسوق البالغة مساحته 146 ألف متر مربع والذي طوّرت شركة الدار لخدمات العقارات بالتعاون مع بلدية العين ودائرة تخطيط المدن، مجموعة من متاجر التسوق والمنشآت الترفيهية، بما في ذلك دار للسینما وهايبرماركت كارفور، وستزود خدمة التبريد المركزي للمتأجرين بمزايا مريحة أخرى عديدة لا توفرها وسائل التبريد التقليدية، بما في ذلك إتاحة درجات حرارة ثابتة مع إمكانية التحكم محلياً وبشكل أفضل في درجات الحرارة وخفض معدلات تلوث الضجيج وتوفير نوعية أفضل من الهواء.

في حضور الشيخ طارق بن فيصل القاسمي، رئيس دائرة التنمية الاقتصادية في الشارقة، والمستأجرين الرئيسيين تم الإعلان عن افتتاح صحرى سنتر، أضخم مركز تسوق في الشارقة، والذي يقع على بعد دقائق من دبي، والذي يضم أكثر من 150 من الملات التجارية والخدمات.

وصحرى سنتر سيداً العمل بأسلوب جديد حيث سيقدم ضمن الـ 500 ألف قدم مربع المخصصة لتجارة التجزئة أسماء بروت أزياء ومستحضرات تجميل جديدة في الشارقة، كما سيضم المركز أكبر مجمعات السينما في الإمارات، وواحدة من أكبر مدن للاممي والتسليّة الداخلية في الشرق الأوسط. حضر حفل الإعلان الرسمي جميع مسؤولي الملات التجارية العربية مثل ديبنهانز الذي تملكه مجموعة الشايخ، ومسؤولي الشركات المشاركة أمثال سنشري سينماز وأدفينتشر لاند. وقال عبد الرحمن بوخاطر، وهو أحد الشركاء: "إن صحرى سنتر سيكسب التطور المستقبلي للتسوق والتسليّة، فهدفتنا خلق جو فريد من الإثارة حيث يتوافر التسوق والمرح تحت سقف واحد".

وقال جان بيار نور، مدير عام المركز: "لقد وسعنا حدود تجارة التجزئة لنقدم تجسيدا لتجربة تجارية مثيرة. إننا سنعين إلى جمع أفضل ما تقدمه هندسة البناء، التكنولوجيا الداخلية، والتجارة لنضمن لتسوقينا الاستمتاع في كل زيارة، والتطلع للزيارة التالية".

الافتتاح الرسمي لـ صحرى سنتر



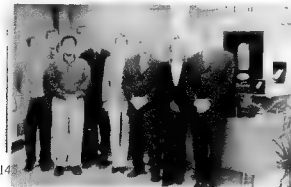
انترماركتس تروج هواتف "تريوم"

أعلنت انترماركتس للإعلان وشركة "ميليتل" للاتصالات التابعة لمجموعة ميسوسبيشي من بداية التعاون الإعلاني والتسويقي بينهما لتقديم ماركة "تريوم" للهواتف للتحركة في أسواق منطقتي الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

وصرح أنطوان كعدي مدير عام "ميليتل" لمنطقتي الشرق الأوسط وشمال أفريقيا قائلاً: "نحن على ثقة تامة من أن تعاوننا مع وكالة متميزة مثل انترماركتس للإعلان سيحقق ماركة "تريوم" من الهواتف للتحركة فرصة الانطلاق إلى أفاق جديدة في أسواق المنطقة كما حدث من قبل في أماكن أخرى من العالم".

وقال ميشال قسطنطي المدير العام لوكالة انترماركتس للإعلان: "نحن سعداء باختيارنا للوكيل الحصري للإعلان عن منتجات

"تريوم" للهواتف التحركة في منطقتي الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. إنه شيء مثير أن نعمل في مجال أعمال حديث، مبتكر ومعتل بالتطور السريع. إن ميسوسبيشي شركة رائدة في مجال الاتصالات على مستوى العالم ونحن نخطئ إلى تعزيز مكانة هواتف "تريوم" التحركة في الصدارة في أسواق المنطقة".



■ كلير لويز فوردشام



تم تعيينها مديرة العلاقات العامة في فندق دوست دبي وعملت كلير في مجالات التسويق والإعلام المرئي والمقروء. ويضم الفندق في دبي 174 غرفة، وهو تابع لفنادق ومنتجعات دوست التي تتخذ من بانكوك مقراً لها.

■ آدرين باركس



انضم إلى صفوف شركة ITCC لشغل منصب كبير المدراء الماليين، حيث من المقرر أن يساهم في إطلاق أسهم الشركة على أسواق "تاسدالك"، وسيتمولى باركس إدارة النشاطات المالية والمحاسبية العالمية والخاصة.

■ ماهر عوض عبد الله



تم تعيينه متخصصاً تقنياً لسيارات كرايسلر ودوج وجيب في منطقة الشرق الأوسط لشركة ديمر كرايسلر، وهاجر عوض عبد الله (أرمني) هو الأول في هذا المركز المستجد ويحمل شهادة في الهندسة الميكانيكية من جامعة الكويت.

■ خميس قزاز وغصون القاضي

تم تعيين خميس قزاز مديراً للمبيعات لمنطقة الخليج في مجموعة فنادق ومنتجعات راديسون ساس في مكتبها الإقليمي في دبي، ويحمل قزاز (أرمني 28 عاماً) شهادة في الإدارة الفندقية.

كما تم تعيين غصون القاضي مديرة التدريب والموارد البشرية الإقليمية. وعملت القاضي (أرمنية 31 عاماً) منتسبة إقليمية للموارد البشرية في الشرق الأوسط لفندقي المجموعة الأولين.

■ هبة بلال



عينت شركة بيد ترافيل اكزيكوتيف التي تخطط "للتنقي" مسؤولية تسويق عملاء الشركة في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

وسكون مهمة هبة بلال (ليبية) الإشراف على عملاء الشركة في 4 من أبرز معارضها المتخصصة، علماً بأنها تنقل إلى جانب العربية، الإنكليزية، الألمانية، الفرنسية والإيطالية.



خليل عواد مدير هورايزون (اليمن) وممثل كورتينا

كورتينا: عقد إعلاني مع هورايزون

أبرمت شركة الألبان الحديثة "كورتينا"، إحدى أكبر الشركات السعودية العاملة في إنتاج وتعبئة الحليب والعصائر الطبيعية ومشقتها، عقداً إعلانياً مع وكالة HORIZON.FCB الإعلانية العالمية يقضي بأن تلعب الأخيرة دوراً ناشطاً في استشارات التسويق والاتصالات والحملات الإعلانية التي تهدف إلى زيادة مبيعات الشركة وتحسين صورة منتجاتها. وتحظى الألبان الحديثة (كورتينا) بخبرة عريقة تمتد إلى العام 1984 حيث تأسست في مدينة جدة لتغطي منطقة مكة المكرمة، الإقليمية، واليوم، تمتد منتجات الشركة (كورتينا وفورتينا) من خلال 9 فروع أساسية في كل من: جدة، مكة المكرمة المدينة المنورة، الرياض، القصيم، تبوك، خميس مشيط، الخبر وسكاكا لتصل إلى المستهلكين في معظم مدن المملكة. يذكر أن HORIZON.FCB تمتلك 8 فروع في الشرق الأوسط وأثينا، وهي تتبع لوكالة FCB العالمية التي تعتبر ثالث أقدم وكالة في العالم حيث يبلغ عمرها 126 عاماً.

سيريكس: تصميم جديد من رادو

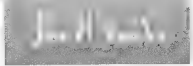


يكون شكل الساعة عادة إما دائرياً أو مربعاً، لكن ساعة "سيريكس" الجديدة تبرز ما بين الساعاتي والربع، إضافة إلى ذلك فإن جزئي السوار لا يتقابلان ويطلقان

المصمم لوليبا. اللونان الأسود والرمادي المعدني يتطلقان من مخالب السوار بشكل منفصل ويتحدان ضمن مينا الساعة. العناوين في غاية الأناقة والتناسق والتاج تم تلميعه في مواجهة المؤشر تعزيزاً لجمال الساعة وعنصر الابتكار فيها. العلبة الحاضنة والسوار لساعة "سيريكس" الجديدة مصنوعان من سراميك عالي التقنية، من هنا تمت تسميتها "سيريكس" التي تشق من كلمتي "سيراميك" و"ميكس" اليونانية التي تعني الشكل الطرزي من الكريستال الصفيدي وهي مصقولة بدقة بالغة.

الوكيل شركة الغزالي للتجارة المحدودة.

حشد كبير في افتتاح فندق روتانا جفینور



الرئيس الحريري ملتقاً ومداطاً بارتغان الفندق

رئيس مجلس الوزراء وفیق الحريري
ومعه كل الوسط السياسي والاقتصادي والديبلوماسي والإعلامي في لبنان، رعى الافتتاح الرسمي لفندق روتانا جفینور - بيروت الذي يباشر عمله أوائل أيلول / سبتمبر الماضي.

ضمّ الحفل الذي جمع أكثر من 800 شخصية يتقدمهم عدد من الوزراء والنواب وممثلي السلك الديبلوماسي المعتمد بحيث شكّلت المناسبة تظاهرة سياسية، اقتصادية، سياحية، مصرفية وإعلامية. كان في استقبال المدعوين رئيس مجلس إدارة شركة روتانا ناصر النوييس والرئيس التنفيذي سليم الزهر وأركان الشركة. كما كان مدير عام الفندق دانيال

حجار حريصاً على استقبال كل مدعو ومرافقته إلى المصعد الموصل إلى قاعة الاحتفال.

يشمخ الفندق 128 غرفة وعدداً من المطاعم، وهو تابع لشركة روتانا للفنادق والمنتجعات، وقد شهد منذ افتتاحه نشاطاً متميزاً وحقق نسبة إشغال عالية. هنا لقطات من الحفل،



ـ ويهم بقطع قالب الحلوى



اتيس الجلال وابراهيم لحدود



من اليمين: أمل خوري، ريم حوراني، سليم الزهر، ريم الزبيد، ناصر النوييس، مي صبيحاني، وسامي صبيحاني

تكريم الوفد السوري في برلين



للمناسبة زيارة الوفد الحكومي السوري لألمانيا، أقامت غرفة التجارة والصناعة العربية الألمانية حفل عشاء في برلين على شرف الوفد الوزاري السوري. حضر المائدة أعضاء الوفد الزائر وعدد من السفراء العرب المعتمدين إضافة إلى كبار المسؤولين المعنّين في الحكومة الاتحادية.

تصوير سيمون حريق

من اليمين: محمد عيسى سفير لبنان، د. محمد السعدي، د. محمد العمادي، سالم قواطين رئيس نقابة جامعة الدول العربية ورئيس أبو الملا



من اليسار: رايهوند هوش مدير إقتصاد بئوك برلين، د. محمد السعدي، نيل كزيري وروؤف أبو زكي

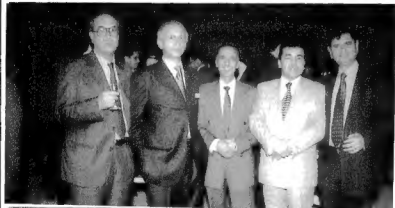
العمادي يتوسط الوفد السوري



الندوة السنوية لـ "أريج لإعادة التأمين"



من اليمين: محمد عبد الخالق (البحرين)، وايد محمد محمود (البحرين)، وحيد الحميد العمادي (أريج)



من اليمين: شعلان حمامة، صلاح البروك، عبد اللطيف الرخيص، عبد الجيد الشرف، ومحمد المهراب



صورة تذكارية للندوة



من اليمين: عبد الحميد العمادي، بيزنيسه سكيزية، توفيق شهاب



علي الحسيني

نظمت شركة أريج لإعادة التأمين ندوتها السنوية الخامسة للشركات المسندة تحت شعار "أسواق إعادة التأمين: التغيير للأفضل أم للأسوأ؟"

شارك في الندوة التي استمرت 3 أيام 30 مشاركاً يمثلون أسواق الصين، نيبال، بنغلادش، إثيوبيا، ليبيا وتزانيا.

مدير عام أريج لإعادة التأمين عدلي العسيري قال "أن الهدف الرئيسي من الندوة إتاحة الفرصة لمجموعة من عملاء الشركة للإلتقاء وتبادل الخبرات" مشيراً إلى أن إنعقاد هذه الندوة سنوياً يأتي ضمن استراتيجية أريج للتركيز على الأسواق الأفروآسيوية.

المعروف أن أريج لإعادة التأمين شركة تابعة بالكامل للمجموعة العربية للتأمين التي تأسست العام 1980. هنا لقطات من الأعضاء التكريمي الذي أقامته الشركة للمشاركين.

Offices and Representatives

Web Site: www.aiwa.com.lb

Exclusive Advertising Sales Representatives

LEBANON

Al-Iktisad Wal-Ammal
Miskam Center, Mina Curie St.
P.O. BOX: 113/6194 MEIRUT
TEL: 00 961 1 864139 - 884267 - 3535778-9
FAX: 00 961 1 334932
Email: iktisad@iktisad.com

SAUDI ARABIA

Al-Iktisad Wal-Ammal
Dar Al Waqia
P.O. BOX: 5157
RIYADH 11432
TEL: 966 1 4778624
FAX: 966 1 4784946
Email: awak@netnet.net.sa

U.A.E.

Al-Iktisad Wal-Ammal
P.O. BOX: 53034
DEIRA - DUBAI
TEL: 00 971 4 294 1441
FAX: 00 971 4 294 1033
Email: aiwa@emirates.net.ae

FRANCE

Al-Iktisad Wal-Ammal
C/O Boute
22, Rue La Botte
75008 PARIS
TEL: 00 33 1 42 66 92 71
FAX: 00 33 1 42 66 92 75

KUWAIT

BOBYAN ECONOMIC CONSULTANTS
P.O. BOX: 22955 SAFAT
13090 KUWAIT
TEL: 965 2416647 - 2441231
FAX: 965 2416648

YEMEN

SURWAH ADV. & TOURS
YEMEN - 35 HADDA St.
P.O. Box: 1990 - SANA'A
TEL: 967 1 265132 - 276072
FAX: 967 1 275803

Local Media Representatives

JAPAN

SHINANO INT'L
AKASAKA KYOWA DLDO
1-16-14 AKASAKA
MINATO - KU, TOKYO 107
TEL: (R13) 33846420
FAX: (R13) 33055628

RUSSIAN FEDERATION & CIS

LAGUJK CO.
Krissookhobskaya Naberezhnaja
Dom 11/15, App. 133
199172 Moscow, Russian Federation
Tel: +7-095-911 2762, 912 1346
Fax: +7-095-912 1260, 261 1367

SOUTH KOREA

BISCOM
RM 321, MIDOPA BLDG.
145, DANKU-DONG
CHONGNO-GU, SEOUL, 110-071
KOREA
P.O. BOX 1916 SEOUL, 110-619
KOREA
TEL: (82-2) 739-7841
FAX: (82-2) 7323662

SWITZERLAND

LEADERMEDIA S.A.
CASE POSTALE 146,
ROUTE D'ORON 2
CH-1010 - LAUSANNE 10
TEL: (21) 653 50 71
FAX: (21) 652 12 90

UNITED KINGDOM

POWERS INTERNATIONAL LTD.
100 ROCHESTER ROW
LONDON SW1P 1JP
TEL: (00-44-207) 630 9966
FAX: (00-44-207) 630 9922

U.S.A

THE N. DE FILIPES CORPORATION
130 WEST 42 STR. SUITE 804
NEW YORK, NY 10036 - 7802
TEL: (212) 391 0041
FAX: (212) 391 7666
E-MAIL: delstella@net.com

OTHER COUNTRIES (*)

PUBLICITAS INTERNATIONAL
AVENUE DES MOUSQUINES 4
CH - 1005 LAUSANNE
SWITZERLAND

TEL: (41 - 21) 213 61 31 FAX: (41 - 21) 213 62 22
Email: pic.lb@publitas.com

(*) Including: GERMANY, ITALY, BELGIUM, SPAIN, FRANCE AUSTRIA, NETHERLANDS, GREECE, AUSTRALIA, PHILIPPINES, SINGAPORE AND MALAYSIA.

Advertisers' Index

- 3COM	47
- ACCENTURE	31
- ACDIMA	75-76
- ACER	7
- AL BUSTAN HOTEL - JEDDAH	67
- ARAB BANKING CORPORATION	FC
- BANQUE DE LA MEDITERRANEE	OBC
- BANQUE DU LIBAN ET D'OUTRE-MER	50-53
- BASS HOTEL & RESORTS	35
- BERLIN ECONOMIC CONFERENCE	103
- CARTIER	5
- CISCO SYSTEMS	63
- CITY CENTER	77
- COMPAQ	17
- COMPUME	71
- CORUM	29
- ERICSSON	12-13
- FOUR SEASONS HOTEL	79
- GATEWAY	97
- GERARD GENTA/ MOUAWAD GROUP	9
- GIRARD PERREGAUX	39
- GOVERNMENT OF TUNISIA	85
- HUGO BOSS	87
- HYUNDAI	21
- JERAISY	117
- JORDAN INVESTMENT BOARD	65
- LE PALACE	101
- MARRIOTT HOTELS	57
- MUTUAL BENEFITS	91
- NATIONAL COMMERCIAL BANK	43
- NISSAN	25
- NOKIA	27
- OMEGA	IFC
- PATEK PHILIPPE	19
- PRIME EURO FUND	114
- RADISSON SAS HOTELS & RESORTS	23
- ROBERGE	IBC
- SAUDI BANKING & INVESTMENT 2001	120
- SAUDI LIGHTING CO. LTD.	93
- SAUDI ORACLE LTD.	33

ROBERGÉ

Genève

روبرجيه
جنيف




A New Star Rises ...

● Altair Aluminium. برأخنيوم

Aluminium case and bezel.

Autoquartz movement.

Water-resistant to 30 meters.

Glareproof convex sapphire glass with secret identification of Robergé  logo.

Screw-down double sealed crown

Black painted dial.

Vulcanised black rubber.

Manufacturé en Suisse.

جـدـة

طريق المدينة

ماتف: ١٧٠٠ ٦٥١

التحلية

ماتف: ٥٨٨٦ ٦٦٣

الرياض

شارع الستين

ماتف: ٨٢٩ ٤٧٧

العليـا

ماتف: ٣٠٩ ٤٦٠

مركز صحاري

ماتف: ٥٠٦ ٤٥٣

الخـمـير

جمع الرافق

ماتف: ٥٧٤٧ ٨٤٤

الدوحة

البريلار

ماتف: ٣٨٠ ٤٧٧

مسقط

جمع الخميس بلازا

ماتف: ٩٤٥ ٥٦٠

الكـويت

جمع الشريـا

ماتف: ٥٧٢٢٢٧ ٥٧٢

بيروت

دوبرجه للساعات

ماتف: ٩٠٠٥٥٥ ٠٩

الموزعون

جـدـة

مجموعات الشيشي

ماتف: ٣٢٨٨ ٦٦١

المدينة المنورة

مجموعات الفسـال

ماتف: ٥٤٩ ٨٢١



منذ ١٨٩٠

www.mouawad.com



صخرة الرّوشة

جذورنا في لبنان راسخة كرسوخ صخرة الرّوشة ، ومنها يستمدّ بنك البحر المتوسّط ثبات قيمه وعمقها .
وقيّمنا هذه تتجلّى من خلال الخدمات المصرفيّة التي يقدّمها بنك البحر المتوسّط عبر فروعها المنتشرة على كافّة الأراضي اللبنانيّة ، وعبر شبكة العلاقات المصرفيّة الدوليّة التي يضعها بتصرّف زبائنّه .
ففي كلّ حين ، يستفيد زبائننا من حيويّة مؤسساتنا ومن صلابة دعائمها الماليّة .
وهكذا ، بجذوره الراسخة وخبرته المتينة وموارده الماليّة الواسعة ، يتطلّع بنك البحر المتوسّط إلى المستقبل بكلّ ثقة وشباب .